



மதிப்பிற்குரியவர்களுக்கே...

RAMRAJ

காப்டன்

வேலிகள் • சர்ட்டுகள் • பணியங்கள்

மலர் 8 • இதழ் 10 • ஏப்ரல் 2024 • விலை ரூ.18/-

வெண்மை

தமிழ் மாத இதழ்

VENMAI

எண்ணங்கள்

மாத்தபோசு
சிறப்பிதழ்





COTTON
WHITE SHIRTS

WHERE
PERFECTION
MEETS
DIGNITY



SCAN QR CODE FOR
STORE LOCATION

மற்றவர்கள் போல் இல்லாமல் மாற்றி யோசித்து
மதிப்பு மிகுந்த வாழ்வை வாழ்வதற்கு வழிகாட்டும்

மாத்தியோசு சிறப்பிதழ்

என்ற இந்தப் பயனுள்ள நூலை வழங்குவதில்
பெருமிதம் கொள்கிறோம்.



மதிப்பிற்குரியவர்களுக்கு...

வணக்கம்.

சிந்தனை என்பது மனிதர்களின் தனித்துவம். மற்ற உயிரினங்களிடமிருந்து மனிதனைப் பிரிப்பது சிந்திக்கும் ஆற்றல்தான். உலகில் வாழும் பல்லாயிரம் கோடி மனிதர்களில், யாருக்கு 'மாற்றிச் சிந்திக்கும் திறன்' இருக்கிறதோ அவர்கள் எளிதில் வெற்றி பெறுகிறார்கள். வாழ்வில் வரக்கூடிய சவால்களை எதிர்கொள்ளவும், தொழில் ரீதியாக வரும் நெருக்கடிகளைச் சமாளிக்கவும் 'மாத்தி யோசி' என்ற உத்தி பெரிய அளவில் கைக்கொடுக்கிறது.

'மாத்தி யோசி' என்கிற தனித்துவமான பண்புதான், ராம்ராஜ் காட்டன் என்கிற நிறுவனத்தைத் தொடங்கியதற்கும், தொடர்ந்து வெற்றிநடை போடுவதற்கும் மிக முக்கியக் காரணம். 'எல்லோரும் நவீன உடைகளுக்கு மாறிக்கொண்டிருக்கும் காலத்தில் வேட்டியை மட்டுமே விற்பனை செய்து தொழிலில் சாதிக்க முடியுமா?' என்பது வழக்கமான சிந்தனை. யதார்த்தச் சூழலை உணர்ந்தவர்களுக்கு இந்தக் கேள்வியே முதலில் வரும். ஆனால் எனக்கு 'நமது பாரம்பரியமான வேட்டியை அனைவரும் உடுத்தத் தயங்குவது ஏன்?' என்கிற கேள்வியே முதலில் வந்தது. விடை தேடியபோது இரண்டு காரணங்கள் உடனடியாகப் புரிந்தன. முதலில், 'வேட்டி உடுத்துவது நாகரிகக் குறைவு' என்கிற தாழ்வு மனப்பான்மை பலருக்கும் இருந்தது. அடுத்து, கால மாற்றத்திற்கு ஏற்ப வேட்டி தயாரிப்பில் புதுமைகள் ஏதும் இல்லாமல் இருந்தது. இந்த இரண்டு சவால்களை எதிர்கொண்டால் நமது பாரம்பரிய உடையை அனைவருக்கும் விருப்பமான உடையாக மாற்ற முடியும் என்ற நம்பிக்கை வந்தது.

வேட்டி கட்டுபவர்களை 'மதிப்பிற்குரியவர்கள்' என அடையாளப்படுத்தி, அவர்களுக்கு ராம்ராஜ் வைத்த ராயல் சல்யூட் விளம்பரங்கள் வேட்டி பற்றிய தாழ்வு மனப்பான்மையைப் போக்கின. வேட்டி உடுத்தியதால் எனக்குத் தனிப்பட்ட முறையில் ஏற்பட்ட அவமானங்களை மாற்றி, கம்பீரமானவர்களின் அடையாளமாக வேட்டியை மாற்றிக் காட்டியது ராம்ராஜ் காட்டன். வேட்டியின் உயர்வை மக்கள் மனதில் நிலைநிறுத்த தொலைக்காட்சி, நாளிதழ், பத்திரிகைகள், சுவர் விளம்பரங்கள் என ஆண்டுதோறும் இதற்காகக் கோடிக்கணக்கில் தொடர்ந்து செலவிட்டு வருகிறோம்.

வெறும் விளம்பரம் மட்டுமே வேட்டி பற்றிய தவறான எண்ணத்தை மாற்றாது. தயாரிப்பில் தரம், காலத்திற்கேற்ப புதுமை, வாடிக்கையாளரின் நம்பிக்கையைத் தக்கவைப்பது எனத் தொடர்ந்து இயங்கினால் மட்டுமே மாற்றம் சாத்தியப்படும். ஒரு வேள்வியைப் போல ராம்ராஜ் காட்டன் வேட்டி தயாரிப்பில் புதுமைகளைக் கண்டறிந்து அறிமுகம் செய்தது. வேட்டி இடுப்பில் உறுதியாக நிற்க பெல்ட், செல்போன் வைத்துக்கொள்ள தனி உறை எனத் தொடங்கி அங்கேயே நின்றுவிடாமல், வேட்டியில் பாக்கெட், கட்டிக்காமல் ஒட்டிக்கொள்ள வசதியாக வெல்க்ரோ வேட்டி என இன்று வரை புதுமைகளைத் தொடர்ந்து வருகிறது ராம்ராஜ் காட்டன்.

45 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு, 'இனிமேல் வேட்டியை யார் உடுத்துவார்கள்?' என்ற கேள்வியை மாற்றுச் சிந்தனைகளோடு எதிர்கொண்டது ராம்ராஜ் காட்டன். அதன் பலன், இன்று ஒவ்வொரு குடும்ப விசேஷங்களிலும் வேட்டியைப் பெருமிதமாக அணிவது, குழந்தைகளுக்கும் வேட்டி கட்டி அழகு பார்ப்பது என்று அடுத்தடுத்த தலைமுறைக்கு நம் பாரம்பரியப் பெருமிதத்தை ஊட்டி வளர்க்கும் பண்பு உருவாகியிருக்கிறது.

தனிப்பட்ட வாழ்வில் மட்டுமின்றி, நாம் செய்கிற வேலையிலும் மாத்தி யோசிக்கிற பழக்கத்தைக் கடைப்பிடித்தால், நமக்கும் நம்மைச் சுற்றி இருப்பவர்களுக்கும் ஒருங்கிணைந்த வளர்ச்சியைக் காணமுடியும். அன்றாடம் நாம் சந்திக்கிற பிரச்சனைகளைப் புதுமையான மாற்றுச் சிந்தனையுடன் எதிர்கொள்வதன் மூலம் வெற்றியை அடைய முடியும். இதற்கு ஏராளமான உதாரணங்கள் இருக்கின்றன.

சில வருடங்களுக்கு முன்பு பிரபலமான பிராண்ட் ஒன்று, வித்தியாசமான விளம்பரம் ஒன்றைச் செய்தது. 'ஒரு பீரங்கி தயாராகும் அதே நேரத்தில் 1,31,000 விளையாட்டுப் பொம்மைகள் உற்பத்தி செய்யப்படுகின்றன. உலகின் எங்கோ ஒரு நாட்டின் எல்லையில் அந்நியர்கள் உள்ளே வரக்கூடாது எனத் தடுப்பு வேலி அமைக்கப்படும் அதே நேரத்தில், வேறு நாடுகளின் எல்லைகளில் 15 லட்சம் பேர் வரவேற்கப்படுகின்றனர். யாரோ ஒருவர் கையூட்டு வாங்கும் அதே நேரத்தில் 8,000 பேர் ரத்த தானம் செய்கிறனர். ஏதோ ஒரு விஞ்ஞானி புதிய ஆயுதம் வடிவமைக்கும் அதே நேரத்தில், 10 லட்சம் அம்மாக்கள் தங்கள் குழந்தைகளுக்கு உணவு ஊட்டுகின்றனர்'



வேகமாக எழுதினாலும் இரண்டு கேள்விகளைத் தாண்டுவதே சிரமமாக இருந்தது.

ஐந்து நிமிடங்கள் முடிந்த பிறகு விடைத்தாளை அனைவரும் ஒப்படைத்தனர். 19 பேர், கொடுத்த குறைவான நேரத்தில் இரண்டு மூன்று கேள்விகளுக்கு மேல் பதில் எழுதமுடியவில்லை என ஆதங்கப்பட்டனர். ஒருவர் மட்டும் ஒரு பதிலும் எழுதாமல் வெள்ளைத் தாளை அப்படியே கொடுத்தார். அவருக்குக் கேள்வியைப் படித்து முடிக்கவே ஐந்து நிமிடம் ஆகிவிட்டது. அதனால் ஒரு பதிலும் எழுதவில்லை. ஆனால், அவருக்குத்தான் வேலை வழங்கப்பட்டது. அதை மற்றவர்கள் எதிர்த்தனர்.

என நீளும் அந்த விளம்பரம், 'உலகில் பயம் மற்றும் வெறுப்பைவிட மக்கள் அன்பையே அதிகம் விரும்புகின்றனர்' என்று அழுத்தமாகச் சொல்லி முடியும்.

அந்த நிறுவனம், 'எங்கள் பிராண்டை வாங்குங்கள்' என நேரடியாகச் சொல்லவில்லை. ஆனால், மாத்தியோசிக்கும் உத்தியாக பாசிட்டிவ் சிந்தனைகளின் வழியே தங்கள் பிராண்டை மக்கள் மனதில் ஆழமாகப் பதிய வைத்தனர். நீடித்த வெற்றியாளர்களிடம் இத்தகைய மாற்றுச் சிந்தனை நிச்சயம் இருக்கும். அவர்கள் சூழலின் சுழலில் அடித்துக்கொண்டு போகாமல், நின்றுநிதானமாக கவனிப்பார்கள். இந்தப் பண்பு இருந்தாலே மாத்தியோசிக்கும் திறன் கைகூடும்.

ஒரு நிறுவனத்தில் வேலைக்கு ஆட்கள் எடுத்தனர். ஒரு காலியிடத்திற்கு 20 நபர்கள் வந்திருந்தனர். தேர்வுக்கு வந்த அனைவரிடமும் வேலைக்கான தகுதிகள் இருந்தன. அவர்களில் சிறந்த ஒரு நபரைத் தேர்வு செய்ய ஒரு தேர்வு வைத்தனர். வேலை தேடி வந்தவர்களிடம் கேள்வித்தாளும், விடை எழுத வெள்ளை பேப்பரும் தரப்பட்டது. தேர்வின் விதிமுறையைப் பார்த்து அவர்கள் அதிர்ச்சி அடைந்தனர். பத்துக் கேள்விகளுக்கு ஐந்து நிமிடத்தில் விடை எழுத வேண்டும் என்ற நிபந்தனையே அவர்களைச் செயலற்றுப் போகவைத்தது. எவ்வளவு

நிறுவனத்தின் மனிதவள மேம்பாட்டு அதிகாரி அனைவரையும் பத்தாவது கேள்விக்குக் கீழே சிறிதாக இருந்த குறிப்பைப் படிக்கச் சொன்னார். 'இந்த ஐந்து நிமிடங்களில் நீங்கள் கேள்விகளைப் படித்துப் புரிந்துகொண்டீர்களா? அது போதும். பதில் எழுத வேண்டிய அவசியம் இல்லை' என வினாத்தாளில் இருந்தது.

மாத்தியோசிக்கத் தெரிந்த நிறுவனத்திற்குத் திறமையான ஊழியர் கிடைத்தார். மாத்தியோசிக்கத் தெரிந்த நபருக்குச் சிறந்த நிறுவனத்தில் வேலை கிடைத்தது. இது கதை தான். ஆனால், மாற்றுச் சிந்தனை பற்றிய எண்ணமே உத்வேகத்தை அளிக்கும். மாற்றி யோசிக்கப் பழகுவோம். நமக்கும் நம்மைச் சுற்றி இருப்பவர்களுக்கும் வாழ்வில் வளமும் நலமும் பெருகும். அனைவருக்கும் இனிய தமிழ்ப்புத்தாண்டு வாழ்த்துகள்.

குரு அருள்
வாழ்க வையகம்... வாழ்க வளமுடன்!

கே.ஆர்.நாகராஜன்
நிறுவனர் - ராமராஜ் காட்டன்

ஒரு பூங்காவில் தங்கள் பிள்ளைகளுடன் விளையாடிக் கொண்டிருந்தார்கள் இரண்டு அம்மாக்கள். பூங்காவின் மூலையில் இருந்த குப்பைத்தொட்டியை நெருங்கி, அதில் இருக்கும் குப்பைகளைத் தரம் பிரித்து வெவ்வேறு கூடைகளில் போட்டுக்கொண்டிருந்தார் ஓர் இளைஞர்.

தன் பிள்ளையிடம் அந்த இளைஞரைக் காட்டிய ஓர் அம்மா, “நீ நல்லா படிக்கலைன்னா அந்தப் பையன் மாதிரிதான் எதிர்காலத்தில் கஷ்டப்படுற நிலைமைக்கு ஆளாகிடுவே” என்று எச்சரித்தார். இன்னோர் அம்மா தன் பிள்ளையிடம் அந்த இளைஞரைக் காட்டி, “நீ நல்லா படிச்ச முன்னுக்கு வந்ததும், இந்த மாதிரி கஷ்டப்படற பலருக்கும் நல்ல வாழ்க்கையை அமைச்சக் கொடுக்கணும்” என்று சொன்னார்.

ஒரே காட்சிதான். ஆனால், அதைப் பார்க்கிற இரண்டாவது அம்மா எவ்வளவு வித்தியாசமாக அதை அணுகியிருக்கிறார் பாருங்கள்! இப்படி ஓர் அவலமான காட்சியை வைத்தும், தன் குழந்தைக்கு நேர்மறையான ஒரு லட்சியத்தை அவரால் விதைக்க முடிகிறது. ‘மாத்தியோசி’ என்பதற்குச் சிறந்த உதாரணம் இது. பள்ளி, கல்லூரி, பணிபுரியும் இடம், தொழில் நிறுவனங்கள், குடும்பம் என்று எல்லா இடங்களிலும் நம்மிடம் இருக்க வேண்டிய உணர்வு, பச்சாதாபம், ‘அவரின் நிலையில் நாம் இருந்தால் எப்படி நினைப்போம் அல்லது செயல்படுவோம்’ என்று அடுத்தவர்களின் கண்களால் பார்க்கும் இந்த உணர்வு நமக்கு வேண்டும். இந்த உணர்வை நாம் பழக வேண்டும், குழந்தைகளுக்கும் கற்றுத்தர வேண்டும். அதற்குச் சில வழிகள்:

❖ எல்லோருமே இந்த உலகை நம் கண்களால் மட்டுமே பார்க்கிறோம். அப்போது, நம்மிலிருந்து வித்தியாசப்படும் எதுவும் விநோதமாகத் தெரிகிறது. நம் தோற்றம், நம் பழக்கவழக்கங்கள், நம் நடைமுறைகள் போன்றவற்றிலிருந்து மாறுபடும் எதையுமே எதிர்க்கிறோம், கிண்டல் செய்கிறோம். மாற்றுத் திறனாளிகள், மூன்றாம் பாலினத்தவர்கள், வெளிநாட்டவர், நம் மொழி பேசத் தெரியாத வெளிமாநிலத்தவர் ஆகியோரைக் கிண்டல் செய்யும் இயல்பு இதனால்தான் வருகிறது. ஒருவரின் தோற்றம் இப்படித்தான் இருக்க வேண்டும், பேச்சு இப்படித்தான் இருக்க வேண்டும், உணவை இப்படித்தான் சாப்பிட வேண்டும் என்று நம்மைப் போல எல்லோரையும் பார்க்காமல், வித்தியாசங்களை ஏற்கப் பழக வேண்டும். மற்றவர்களுக்கும் பழக்க வேண்டும்.

❖ ஒரு விஷயத்தை நாம் ஒரு கோணத்தில் பார்த்தால், மற்றவர்கள் வேறு கோணத்திலும் பார்க்க வாய்ப்பிருக்கிறது என்பதை ஏற்க வேண்டும். சைவ உணவு சாப்பிடும் பழக்கமுள்ள சிலர், அசைவம் சாப்பிடுவோரைத் தாழ்வாக நினைப்பார்கள். அது தவறான அணுகுமுறை. அவர்களின் உணவுப்பழக்கம் வேறுவிதமாக இருக்கிறது

மாற்றி யோசித்தும் பழக 10 வழிகள்!

என்பதற்காகவே அவர்களை முன்முடிவுகளுடன் அணுகக் கூடாது. ஒருவர் நிராகரிக்கும் உடைஇன்னொருவருக்கு மிகவும் பிடித்தமானதாக இருக்கலாம். ஐஸ்க்ரீமை ஒருவர் வெறுத்தால், இன்னொருவருக்கு அது தேவாமிர்தமாக இருக்கலாம். எவரையும் பாரபட்சமாக நடத்தாத நியாயமான அணுகுமுறை பெற வேண்டும்.

❖ ஒருவர் நாள் முழுக்க ஏ.சி அறையில் உட்கார்ந்து வேலை பார்க்கலாம். இன்னொருவர் கொளுத்தும் வெயிலில் வியர்வை சிந்த உழைக்கலாம். ஒருவருக்கு உணவு எப்போதும் உறுதி செய்யப்பட்டிருக்கலாம். இன்னொருவருக்கு தினம் தினம் உழைத்தால் மட்டுமே அன்றைக்கு இரவு சாப்பாடு கிடைக்கலாம். வீட்டில் வளர்க்கும் நாய்க்கு அன்பும் உணவும் ஏராளமாகக் கிடைக்கும். தெருவில் திரியும் ஒரு நாய் தினம் தினம் போராடி எதையோ சாப்பிட வேண்டியிருக்கும். நம் வாழ்வையும், நம் சூழலையும் மட்டுமே பார்க்காமல், இப்படியும் மனிதர்கள் இருக்கிறார்கள், இப்படிப்பட்ட வாழ்க்கையும் இருக்கிறது என்று எல்லாவற்றையும் அறிந்துகொண்டு, கருணையுடன் அணுக வேண்டும்.





ஆகியிருக்கும் என்றெல்லாம் கற்பனை செய்யலாம். இது, அடுத்தவர்களின் கண்களால் எதையும் பார்க்கும் இயல்பை நமக்குக் கொடுக்கும். கனிவும் கருணையும் கொண்டவர்களாக மனிதர்களை இது மாற்றும்.

❖ தாத்தா, பாட்டி, முதியோர்கள், வரலாறு தெரிந்தவர்கள் ஆகியோருடன் உரையாடும் வாய்ப்பு கிடைத்தால், முந்தைய தலைமுறையினரின் வாழ்க்கையைப் பற்றி அறிந்துகொள்ள வேண்டும். பஞ்சம் வந்த காலத்தில் மக்கள் எப்படி அவதிப்பட்டார்கள், மின்சார வசதி வருவதற்கு முன்பு விவசாயிகளின் வாழ்க்கை எப்படி இருந்தது என்பது போல எல்லாவற்றையும் விவாதிக்கும்போது, நமக்குத் தெரியாத பல விஷயங்கள் புதிதாக அறிமுகமாகும். ஒவ்வொருவரின் வாழ்வில் இருக்கும் கஷ்டமும் தெரியவரும்.

❖ நாம் படிக்கும் செய்திகள், பார்க்கும் திரைப்படங்கள், கேள்விப்படும் கதைகள் ஆகியவை எப்படிப்பட்ட மனிதர்களின் கதைகளைச் சொல்கின்றன, யாரின் வாழ்க்கையைச் சொல்வதில்லை என்று அலச வேண்டும். சொல்லப்படாத கதைகள் குறித்த ஆர்வம் நமக்கு வரும். அது நம்மை மாற்றி யோசிக்கத் தூண்டும்.

❖ யானையைத் தொட்டுப்பார்த்து அறிய முயன்ற பார்வையற்றவர்கள் சிலர், அது தூண் மாதிரி இருக்கிறது, மலைப்பாம்பு மாதிரி இருக்கிறது, கூரான ஈட்டி போல இருக்கிறது, முறம் மாதிரி இருக்கிறது, சிறிய மலை போல இருக்கிறது என்று யானையின் ஒவ்வொரு பகுதியை வைத்தும் மதிப்பிட்ட கதை ஒன்று உண்டு. அப்படி இல்லாமல் எதையும் முழுமையாகப் பார்க்கும் குணம் வேண்டும்.

❖ ஒரு செய்தியை ஒருவர் சொல்லும்போது, அதைத் தன்னுடைய கோணத்தில் சொல்கிறார். தன் விருப்பு, வெறுப்பையும் அதில் கலக்கிறார். எதைக் கேட்டாலும், அதை உங்களின் கோணத்தில் பாரபட்சமின்றி அணுக வேண்டும். ●

❖ பட்டிமன்ற மேடைகளில் பார்த்திருப்பீர்கள். ஒரு விஷயத்தை ஆதரித்து ஒரு தரப்பும், எதிர்த்து ஒரு தரப்பும் மோதிக்கொள்ளும். அங்கு நடப்பது கருத்து மோதல்கள்தான். மனிதர்கள் மோதிக்கொள்வதில்லை. நமக்கு ஒரு கருத்து இருக்கலாம், ஆனால் அதற்கு எதிர்க்கருத்து வைத்திருக்க இன்னொருவருக்கு உரிமை உண்டு என்பதை நாம் புரிந்துகொள்ள வேண்டும். எதிர்க்கருத்து வைத்திருப்பதாலேயே ஒருவர் நமக்கு எதிரி இல்லை என்பதையும் உணர வேண்டும்.

❖ நெருங்கிப் பழகும் ஒருவருடன்கூட நமக்குக் கருத்து வேறுபாடுகள் வரக்கூடும். அவர் சொல்லும் ஒரு விஷயத்தைத் தவறாகப் புரிந்துகொள்ள நேரிடலாம். அவரது செயல்கள் நம்மைப் புண்படுத்துவதாகத் தோன்றலாம். நாமாக ஏதோ ஒன்றைப் புரிந்துகொண்டு கோபம் அடைவதைவிட, வெளிப்படையாகப் பேசிவிடுவது நல்லது. எந்த உள்நோக்கமும் இல்லாமல் செய்த ஒரு செயலைக்கூடத் தவறாகப் புரிந்துகொண்டு விலகும் சூழலை இதன் மூலம் தவிர்க்கலாம்.

❖ படிக்கும் கதைகள், பார்க்கும் படங்கள், கேட்கும் சம்பவங்கள் ஆகியவற்றில் நாம் காணும் மனிதர்களின் இடத்தில் நம்மைப் பொருத்திப் பார்த்து, அந்த உணர்வுகள் எனக்கு ஏற்பட்டிருந்தால் நான் என்ன செய்திருப்பேன், அது போன்ற வாய்ப்பு எனக்குக் கிடைத்திருந்தால் என்ன



கவனமே காரணம்!

மைக்ரோசாப்ட் நிறுவனத்தை உருவாக்கியவர் பில் கேட்ஸ். கம்ப்யூட்டர் துறையில் அவர் அளவுக்கு ஸ்மார்ட்டாகச் சம்பாதித்தவர் யாருமில்லை. பங்குச்சந்தை முதலீடு மூலம் மட்டுமே கோடானு கோடிகளைச் சம்பாதித்தவர் வாரன் பஃபெட். முதலீட்டு குரு எனப்படுபவர். இருவருமே உலகின் டாப் பணக்காரர்கள் வரிசையில் இருப்பவர்கள். இப்போது இருவரும் இணைந்து நிறைய சேவைகள் செய்து வருகிறார்கள். இருவரும் முதல்முறை சந்தித்தபோது, “வாழ்க்கை முழுக்க நீங்கள் ஜெயித்துக்கொண்டே இருக்க என்ன காரணம்?” என்ற கேள்வியை இருவரிடமும் தனித்தனியாகக் கேட்டார்கள். இருவரும் சொன்ன ஒரே பதில், “என் இலக்கு எது என்பதில் நான் கவனமாக இருந்தேன்!”

மாற்றம் ஒன்றே மாறாதது!

மாற்றம் வரும்போது, அதை ஏற்கப் பழக வேண்டும். இதைப் புரிந்துகொண்டால், மாற்றத்தைச் சந்திக்கும்போது, ஏமாற்றம் அடைய வேண்டி இருக்காது. இரவு பகலாகிறது; பகல் இரவாகிறது. கோடை போய் மழைக்காலம் வருகிறது; வறட்சி போய் வெள்ளம் வருகிறது. பூ காயாகிறது; காய் கனியாகிறது; கனி செயலாகிறது. குழந்தை பெண்ணாகிறாள்; பெண் தாயாகிறாள். இளமை மாறி முதுமை ஆட்சி செய்கிறது. மாற்றம் மட்டுமே நிரந்தரம்.

மாணை வேட்டையாடும் புலியும் உண்டு; மான்குட்டிக்குக் காவல் இருந்து பாதுகாக்கும் புலியும் உண்டு. மனிதர்களிலும் எவரிடமும் குணங்கள் மாற்றம் பண்புகள் நிலையானதில்லை. அன்பு வெறுப்பாகிறது; வெறுப்பு பாசமாகிறது; கோபம் சாந்தமாகிறது; சாந்தத்தைக் கோபம் காலி செய்கிறது. தேவை, வசதி, சூழலுக்கு ஏற்ப எல்லாமே மாறுபடுகிறது. இதைப் புரிந்து நடந்தால் நிம்மதி நிலைக்கும்.



பாதிப்பு இருக்கிறதா?

மருத்துவரிடம் போனார் ஒருவர். அவரின் பரிசோதனை அறிக்கைகளைப் பார்த்த மருத்துவர், “உங்களுக்கு உயர் ரத்த அழுத்தம் இருக்கு. காலம் முழுக்க நீங்க மாத்திரை சாப்பிடணும்” என்று சொல்லி மருந்துகள் எழுதிக் கொடுத்தார். “டாக்டர், இந்த மருந்தால் பக்கவிளைவுகள், பாதிப்புகள் ஏதும் இருக்கா?” என்று அவர் கவலையுடன் கேட்டார். டாக்டர் அவரைக் கூர்ந்து பார்த்துவிட்டு, “இந்த மாத்திரையைத் தொடர்ந்து சாப்பிட்டால், ரத்த அழுத்தம் கட்டுக்குள் இருக்கும். அது நேரடி விளைவு. அதேசமயத்துல, இதனால் பக்கவிளைவும் இருக்கு. முறையா இதை எடுத்துக்கிட்டா, நீங்க நீண்ட நாள் உயிர் வாழலாம். அதுதான் பக்கவிளைவு” என்றார்.

பணக்காரர் ஆக்கும் ரகசியம்!

தன்னிடம் இருக்கும் பணத்தைச் சும்மா பெட்டியில் வைத்திருக்காமல், வங்கியில் சேமித்துக் குறைந்த வட்டி பெறாமல், ஏதாவது நல்ல முதலீடு செய்ய நினைத்தான் ரமேஷ். தரகர் ஒருவரை அணுகினான். “வீடு ஏதாவது விலைக்கு வந்தா சொல்லுங்க” என்றான். ஊர் எல்லையில் இருந்த பழங்கால பங்களா ஒன்றைக் காட்டினார் தரகர். பல ஆண்டுகளாக யாரும் வசிக்காமல் பாழடைந்து காணப்பட்டது அது. “நல்லா பேரம் பேசி குறைந்த விலைக்கு வாங்கலாம்” என்றார் தரகர். “இதை வாங்கறதுக்கு எனக்குப் பைத்தியமா? வேற காட்டுங்க” என்று கேட்ட ரமேஷ், ஊருக்குள் ஒரு வீட்டை வாங்கிப் போட்டு, மாதம் 20 ஆயிரம் ரூபாய் வாடகை வருமானம் சம்பாதிக்க ஆரம்பித்தான். “எனக்கு இப்போ ரெண்டு வீடு இருக்கு” என எல்லோரிடமும் பெருமையாகச் சொல்வான்.

கார்த்தி என்ற இன்னொருவனும் அதே தரகரை அதே முதலீட்டுக் காரணத்துக்காக அணுகினான். அவனிடமும் அந்த பழங்கால பங்களாவைக் காட்டினார் தரகர். விழிகள் விரிய அதைப் பார்த்தான் கார்த்தி. அடுத்த நாளே வாங்கினான். சுற்றி காடாக இருந்த மரங்களைத் திருத்தி, பங்களாவைப் பழுமை மாறாமல் சீரமைத்து, அதைத் தங்கும் விடுதியாக மாற்றினான். நூறாண்டு பழமையான அரண்மனையில் மகாராஜா போலத் தங்குங்கள் என்று விளம்பரம் செய்தான். அந்த பங்களாவை வைத்து அவன் மாதம் இரண்டு லட்சம் ரூபாய் சம்பாதிக்கிறான்.

இருவரும் செய்தது ஒரே முதலீடுதான். ரமேஷ் அந்தப் பழைய பங்களாவைப் பிரச்சனை என்று பார்த்து ஒதுங்கினான். கார்த்தி அதை வாய்ப்பு என்று கணித்து வாங்கினான். இதுதான் பணக்காரராக ஒருவரை மாற்றும் பார்வை.



நான் பேச நினைப்பதெல்லாம்...

திக்குவாய் பிரச்சனையைத் தாண்டிவந்து திக்கெட்டும் புகழ்பெற்றவர் எமிலி பிளன்ட். பிரபலமான ஹாலிவுட் நடிகையாகவும், நடப்புக்காகப் பல விருதுகளை வாங்கியவராகவும், மேடைகளில் சரளமாகப் பேசுவவராகவும் இன்று உலகப்புகழ் பெற்றிருக்கிறார் எமிலி பிளன்ட். ஆனால், 14 வயது வரை அவர் திக்குவாய் பிரச்சனையால் தடுமாறினார் என்பது பலரும் அறியாத விஷயம். “நான் புத்திசாலிக் குழந்தை. எனக்கு அடுத்தவர்களிடம் பேச நிறைய விஷயங்கள் இருந்தன. ஆனால், எனக்குச் சரளமாகப் பேச வராது என்று நம்பி முடங்கியிருந்தேன்” என்கிறார் எமிலி.

எமிலி பிளன்ட் மாற்றி யோசிக்கக் காரணமாக இருந்தவர், அவரின் ஆசிரியர். பள்ளி நாடகம் ஒன்றில் எமிலியை அவர் நடக்கச் சொன்னார். “என்னால் சாதாரணமாகவே பேச முடியாது. வாய் திக்கும். நான் எப்படி நடப்பது?” என்று எமிலி மிரண்டார். ஆனால், நடப்புப் பயிற்சி கொடுத்து, விதவிதமான குரல்களில் பேச வைத்து அவர் செய்த முயற்சியால் எமிலியின் திக்குவாய் பிரச்சனை தீர்ந்தது. அவருக்குள் இருக்கும் நடப்புத் திறனையும் அடையாளம் கண்டார். இன்று, திக்குவாய் பிரச்சனையைத் தீர்ப்பதற்கான அமெரிக்க அமைப்பில் இணைந்து சேவையும் செய்கிறார் எமிலி.





நம்பினால் மாறும்!

ஒரு சாதனையை நாம் செய்வதற்கு எத்தனையோ தடைகளைத் தாண்ட வேண்டி இருக்கலாம். ஆனால், எல்லாவற்றுக்கும் முன்பாக நாம் தாண்ட வேண்டியது நம் மனத்தடையைத்தான். இதை உணர்த்தியவர் என்று ரோஜர் பானிஸ்டரைச் சொல்லலாம்.

நவீன ஒலிம்பிக் போட்டிகள் 1896-ம் ஆண்டு முதல் நடைபெற்று வருகின்றன. ஒலிம்பிக்ஸில் முன்பு ஒரு மைல் தூர ஓட்டப்பந்தயம் ஒரு போட்டியாக இருந்தது. பிறகு அது 1,500 மீட்டர் ஓட்டப்பந்தயமாக மாற்றப்பட்டது. 1952-ம் ஆண்டு நடைபெற்ற ஒலிம்பிக் போட்டிகள் வரைகூட இந்தத் தூரத்தை நான்கு நிமிடங்களுக்கும் குறைவான நேரத்தில் யாரும் ஓடியதில்லை. ஒரு மைல் தூரத்தை நான்கு நிமிடங்களுக்குள் ஓடி முடிப்பது சாத்தியமில்லை என்று டாக்டர்களும் விஞ்ஞானிகளும் சொல்லிவந்தார்கள். “மனிதர்களின் நுரையீரல் அந்த வேகத்தில் ஓடும்போது மூச்சு வாங்குவதைத் தாங்கும் அளவுக்குப் பெரியது கிடையாது. இதயமும் திணறும். அப்படி நான்கு நிமிடங்களுக்கும் குறைவான நேரத்தில் ஓட முயற்சி செய்தால், மாரடைப்பு ஏற்படும்” என்றெல்லாம் பயமுறுத்தினார்கள். எனவே, ஒரு மைல் தூரத்தை நான்கு நிமிடங்களுக்குள் ஓடிக் கடப்பது மனித சக்திக்கு அப்பாற்பட்டது என்றே பலரும் நம்பினார்கள்.

பிரிட்டனில் டாக்டராகப் பணிபுரிந்தவர் ரோஜர் பானிஸ்டர். கூடவே ஓட்டப்பந்தயத்தில் பங்கேற்பதைத் தனது பொழுதுபோக்கு போல வைத்திருந்தார். 1952 ஒலிம்பிக்ஸில் 1,500 மீட்டர் ஓட்டப்பந்தயத்தில் பங்கேற்று நான்காவது இடம் பிடித்தார். பதக்கம் வாங்கவில்லை என்றாலும், அவர் அப்போது ஓடிய நேரம், பிரிட்டனைப் பொறுத்தவரை சாதனை அளவு.

ஒரு டாக்டராகவும் இருந்ததால், அவருக்குள் கேள்விகள் எழுந்தன. “நான் நான்கு நிமிடங்களுக்குள் ஓடி சாதனை புரிவேன். அது சாத்தியம்தான்” என்று அவர் அறிவித்தார். ஒலிம்பிக்ஸில் பதக்கம்கூட வாங்காமல் திரும்பிவந்து இப்படிப் பேசினால் மக்கள் சிரிப்பார்கள் அல்லவா? பிரிட்டிஷ் மக்கள் சிரித்தார்கள்.

ஆனால், முறையான பயிற்சி இல்லாமலே திரும்பத் திரும்ப ஓடிப்பழகிய ரோஜர் பானிஸ்டர், இரண்டு ஆண்டுகள் தொடர்ந்து முயற்சி செய்தார். 1954-ம் ஆண்டு மே 6-ம் தேதி ஆக்ஸ்போர்டு பல்கலைக்கழக மைதானத்தில் அவர் ஓடி அந்த மகத்தான சாதனையைச் செய்தார். ‘3 நிமிடங்கள் 59.4 நொடிகளில் 1,500 மீட்டர் தூரத்தை ஓடிக் கடந்து ரோஜர் பானிஸ்டர் உலக சாதனை படைத்தார்’ என்று மைதானத்தில் அறிவிப்பு செய்தபோது, முன்பு கேலி செய்த பிரிட்டிஷ் மக்கள் ஆரவாரம் செய்தார்கள்.

இந்தத் தூரத்தை நான்கு நிமிடங்களுக்குள் ஓடிக் கடப்பது மனித சக்திக்கு அப்பாற்பட்டது என்று 58 ஆண்டுகளாக உலகம் நம்பி வந்தது. அந்த நம்பிக்கையைத் தன் சொந்த நம்பிக்கையால் தகர்த்தார் ரோஜர். வேடிக்கை என்னவென்றால், அவர் சாதனையை அடுத்த 46 நாட்களுக்குள் இன்னொருவர் முறியடித்தார். அதே ஆண்டில் இன்னும் 26 பேர் இந்தத் தூரத்தை நான்கு நிமிடங்களுக்குள் ஓடி சாதனை படைத்தார்கள். அடுத்த ஆண்டு 235 பேர் இந்தச் சாதனையைச் செய்தார்கள். ரோஜர் தன் வெற்றியால், மற்றவர்களின் தவறான நம்பிக்கையைத் தகர்த்தார். ‘நம்மால் முடியும்’ என்று நம்பி செயல்படும்போது, நாம் என்னவாக நினைக்கிறோமோ, அதுவாகவே ஆகிறோம்.

பள்ளியில் படிக்கும் இளைஞன், கோடை விடுமுறைக் காலத்தில் பகுதிநேர வேலை செய்து சம்பாதிக்க நினைத்தான். அவன் முடிவை வரவேற்ற அப்பா, “என்ன செய்யப் போகிறாய்?” என்று கேட்டார்.

“அக்கம்பக்க வீடுகளில் நிறைய பேர் நாய் வளர்க்கிறார்கள் அப்பா. அவர்களுக்காக அந்த நாய்களை வாக்கிங் கூட்டிப் போகலாம் என நினைக்கிறேன். ஒரு மணி நேரத்துக்கு 50 ரூபாய் தருவார்களா அப்பா?”

“நீ சம்பாதிக்க நினைத்தது அவ்வளவுதானா?”

“இல்லை, ஒரு மணி நேரத்துக்கு 200 ரூபாய் சம்பாதிக்க ஆசைப்பட்டேன். ஆனால், அவ்வளவு தரமாட்டார்களே!”

அப்பா அவனைக் கூர்ந்து பார்த்து, “நீ எதை விற்கிறாய் மகனே?” என்று கேட்டார்.

பையன் குழப்பமாகி, “நான் எதையும் விற்கவில்லையே” என்றான்.



எதை விற்கிறீர்கள்?

“சரி, உனக்குப் புரிகிற மாதிரி சொல்கிறேன். நான்தான் உன் வாடிக்கையாளர் என நினைத்துக்கொள். என்னிடம் உன் சேவையை எப்படி விற்பாய்?”

மகன் உடனே ஒரு பேப்பரில், “உங்கள் செல்ல நாயை வாக்கிங் கூட்டிப் போக என்னை அணுகுங்கள். மணிக்கு 50 ரூபாய் கட்டணம்” என்று அழகாக எழுதிக் காட்டினான்.

“இல்லை மகனே, நீ நேரத்தை விற்க விரும்புகிறாய். இது தவறு. உன் சேவையால் எனக்கு என்ன பலன்கள் கிடைக்கும் என்பதை விளம்பரம் செய்து பழகு” என்றார் அப்பா.

“எனக்குப் புரியவில்லை!”

“என் நாயை நீ வாக்கிங் கூட்டிப் போவதால் எனக்கு என்ன பலன்? அதைச் சொல்!”

“நாய்க்கு உடற்பயிற்சி. வாக்கிங் போகும் நேரத்தில் நான் நாயுடன் விளையாடுவேன், அது மகிழ்ச்சி அடையும்.”

“நானே வாக்கிங் கூட்டிப் போவேனே, அதுவும் உடற்பயிற்சிதான். நானும் அதனுடன் விளையாட முடியுமே. அப்புறம் நீ எதற்கு? வேறு ஏதாவது மதிப்பான விஷயத்தை அந்த ஒரு மணி நேரத்தில் என் நாய்க்கு நீ செய்கிறாயா?”

“நான் அந்த நாயைக் குளிப்பாட்டுவேன். அதற்கு நிறைய விளையாட்டுகள் சொல்லிக் கொடுப்பேன். அதையெல்லாம் கற்றுக்கொண்டு அது உங்களுக்கு மகிழ்ச்சி கொடுக்கும்.”

“இதுதான் நான் கேட்டது. என்னால் செய்ய முடியாத ஒன்றை நீ செய்கிறாய், அது எனக்குப் பலன் தருகிறது என்றால் அதுதான் வியாபாரம். ஓகே, இப்போது என்னிடம் வியாபாரம் பேசு!”

“இதற்கு 50 ரூபாய் போதாது. அரை மணி நேர வாக்கிங், அந்த நேரத்திலேயே குளியல் மற்றும் விளையாட்டு. ஆனால், 100 ரூபாய் கட்டணம். இதேபோல இன்னொரு நாய்க்கும் செய்து, இன்னும் 100 ரூபாய் சம்பாதிப்பேன். நான் நினைத்தபடி எனக்கு 200 ரூபாய் கிடைக்கும்” என்று தனக்குள் பேசிக்கொண்ட மகன், பிறகு அப்பாவிடம் கேட்டான். “உங்கள் நாயை யாரும் செய்ய முடியாதபடி சூப்பராகக் குளிப்பாட்டி, அதற்கு விளையாட்டுகளும் சொல்லித் தருகிறேன். அரை மணி நேரத்துக்கு 100 ரூபாய்” என்றான். அப்பா தட்டிக் கொடுத்தார்.

நேரத்தையோ, வேறு எதையோ விற்காமல் பலன்களை விற்பதே சிறந்த பிசினஸ் என்பதை மகன் புரிந்துகொண்டான்.

வாழ்க்கை, படிப்பு, வேலை, தொழில் என்று எல்லாவற்றிலும் ஐப்பான் மக்கள் சில வழக்கங்களை மறக்காமல் பின்பற்றுகிறார்கள். அப்படி அவர்களின் வாழ்க்கையுடன் பின்னிப் பிணைந்த ஐந்து டெக்னிக்ஸ்கள் இருக்கின்றன. அவை, இக்கிகை (Ikigai), கைசன் (Kaizen), இச்சிகோ இச்சே (Ichigo ichie), முடா-முரா-முரி (Muda, Mura, Muri), ஹோரென்சோ (Horensō) ஆகியன. இவையே அவர்களை மாற்றி யோசித்து ஜெயிக்க வைக்கின்றன. இந்த ஐந்து டெக்னிக்ஸ்களை நாமும் பின்பற்ற முடியும். அவை பற்றி பார்க்கலாம்.

இக்கிகை: நம் வாழ்க்கைக்கான காரணத்தை உணர்வது என்று இதற்கு அர்த்தம். ஒவ்வொருவரின் வாழ்விலும் ஏதோ ஓர் உன்னதமான இலக்கு இருக்கும். அதை அறிந்து அர்த்தமுள்ளதாகவும் மகிழ்ச்சியாகவும் வாழ்வதே இக்கிகை. இதன் விதிகள் சில உண்டு. அவை...

- எந்த ஒரு செயலைச் செய்தால் உங்களுக்கு முழுமையான மகிழ்ச்சி கிடைக்கிறதோ, எதைச் செய்யும்போது உங்களுக்குக் களைப்பு ஏற்படவில்லையோ, அதுதான் உங்கள் வாழ்வின் அர்த்தமாக மாறும். அந்தத் துறையில் இயங்குங்கள்.
- எந்தச் செயலையும் அவசரம் காட்டாமல் நேர்த்தியாகவும் நிதானமாகவும் செய்யுங்கள். அதுவே சிறந்த விளைவுகளைத் தரும்.
- அக்கறையுள்ள நல்ல நண்பர்கள் சூழ வாழுங்கள். மகிழ்ச்சியாகவும் நிம்மதியாகவும் நீண்ட ஆயுளுடனும் உங்களால் வாழ முடியும்.
- உலகில் 100 வயது தாண்டி வாழும் பலரும் தங்கள்

80 அல்லது 90 வயது வரை ஓய்வெடுக்காமல் உழைத்தவர்களே! ஓய்வைப் பற்றி யோசிக்காதீர்கள். உங்களால் செய்ய முடிந்த செயலை எப்போதும் செய்து வாருங்கள்.

- ஏதேதோ சிந்தனைகளுடன் உணவைச் சாப்பிடாதீர்கள். அதை ரசித்து, ருசித்து நிதானமாகச் சாப்பிடுங்கள். உணவால் வயிறுடன் மனமும் நிறைய வேண்டும்.
- ‘அடுத்த பிறந்த நாளிலும் ஆரோக்கியமாக இருப்பேன்’ என்று ஒவ்வொரு பிறந்த நாளிலும் உறுதி எடுங்கள். அதற்காக உடற்பயிற்சி செய்யுங்கள். இயற்கையான சூழலில் நேரம் செலவிடுங்கள்.
- வாழ்வில் எல்லாவற்றுக்காகவும் நன்றியுடன் இருங்கள். எப்போதும் புன்னகையுடன் வலம் வாருங்கள்.
- இந்தக் கணத்தில் வாழுங்கள். கடந்த கால ஏமாற்றங்களையும், எதிர்காலப் பிரச்சனைகளையும் மறந்துவிட்டு வாழுங்கள்.

கைசன்: இன்னும் நம்மை மேம்படுத்தியபடி முன்னேறிக்கொண்டே இருக்க வேண்டும் என்பதுதான் ‘கைசன்’ என்ற வார்த்தைக்கு அர்த்தம். ஒரு தனிமனிதர் என்றால், நேரம் தவறாமல் இருப்பது, வேலையை நேர்த்தியாகச் செய்வது, எதையும் வீணடிக்காமல் இருப்பது ஆகியவை ‘கைசன்’ என்ற முன்னேற்றத்தைக் கொடுக்கும். ஒரு நிறுவனம் என்றால், நல்ல மூலப்பொருட்களைப் பயன்படுத்துவது, சரியான நேரத்தில் உற்பத்தியை முடிப்பது, தரமான பொருளை உற்பத்தி செய்வது, கழிவுகளைக் குறைப்பது ஆகியவையே கைசன் என்ற மேம்பாட்டைத் தரும். ஒரு சின்ன மாற்றம்கூடப் பெரிய

மாத்த யோசீ

- இது ஜய்யான் டெக்னிக்!





பலனைக் கொடுக்கும் வல்லமை பெற்றது. ஜப்பானின் டொயோட்டா நிறுவனம் இந்த கைசன் டெக்னிக்கை முதலில் பின்பற்றி, பிறகு உலகத்துக்கே கொடுத்தது.

இச்சிகோ இச்சே: இந்தக் கணத்தில் வாழ்தல் என்பதே இதன் அர்த்தம். கடந்து போகும் இந்த நிமிடம் என்பது உங்கள் வாழ்க்கையில் ஓர் உன்னதமான தருணம். இந்த நிமிடமானது தனித்துவமானது. இதுபோன்ற ஒரு நேரம் திரும்பவும் உங்கள் வாழ்வில் வராது. இந்த நேரத்தில் கிடைக்கும் ஓர் அனுபவத்தைத் திரும்பவும் உங்களால் பெற முடியாது. எனவே, ஒவ்வொரு நிமிடத்தையும் ரசித்து வாழங்கள் என்று சொல்வதே இந்த டெக்னிக். ஜப்பானிய தேநீர் விருந்து என்பது உலகப்புகழ்பெற்றது. அதிலிருந்து உருவானதே இச்சிகோ இச்சே.

சிலர் ஒரே நேரத்தில் இரண்டு, மூன்று வேலைகளை இழுத்துப் போட்டுக்கொண்டு செய்வார்கள். இது முடியவில்லையே, அது தாமதமாகிறதே என்றெல்லாம் பதற்றம்தான் அவர்களுக்கு மிஞ்சும். செய்யும் ஒரு வேலையை எந்தக் கவனச் சிதறலும் இல்லாமல் முழுமையாகக் கவனம் குவித்துச் செய்தால், அதை உன்னதமாகச் செய்ய முடியும். இதற்கு முன்பு எப்போதும் செய்யாத அளவுக்குச் சிறப்பாக எந்த வேலையையும் செய்ய முடியும். யாருடனும் போட்டி போடாமல், எவரோடும் நம்மை ஒப்பிட்டுப் பார்க்காமல் வாழும்போது நிம்மதியும் மகிழ்ச்சியும் உறுதியாகும்.

முடா-முரா-முரி: இது மூன்று வார்த்தைகளின் கலவை. எதையும் வீணடிக்கக்கூடாது என்பதை வெவ்வேறு வழிகளில் உணர்த்தும் வார்த்தைகள் இவை.

• உங்களுக்கு மதிப்புக் கொடுக்காத ஏதோ ஒரு விஷயத்தைச் சுமந்துகொண்டிருந்தால், அதற்கு 'முடா' என்று அர்த்தம். மதிப்பில்லாத ஒரு பொருளை அதிக

விலை கொடுத்து வாங்குவது, பயனற்ற ஒரு படிப்பைப் படிப்பது, ஒரு பொருளைத் தரமின்றி உருவாக்கி அதை விற்க முடியாமல் திணறுவது, 100 ரூபாய் பொருளை டெலிவரி செய்ய 200 ரூபாய் செலவு செய்வது என்று பல விஷயங்கள் இதில் வரும்.

• ஒழுங்கற்ற செயல்பாடுகளால் இழப்பு ஏற்படுத்துவதே 'முரா' எனப்படும். நன்கு வேலை செய்யக்கூடிய ஒருவர் நிரந்தர வேலைக்குப் போகாமல், மனம் போன போக்கில் சில நாட்கள் வேலை செய்துவிட்டுப் பிறகு சும்மா ஊர் சுற்றுகிறார் என்றால், அவர் இந்தப் பழக்கத்துக்கு அடிமையானவர் என அர்த்தம்.

• ஒருவர் தன் சக்திக்கு அப்பாற்பட்டு உழைக்க முயன்று அதன் விளைவாகத் தடுமாறி விழுவதே முரி எனப்படும். கிரைண்டரில் அரைக்க வேண்டிய இட்லிமாவை மிக்ஸியில் அரைத்தால் அது சூடாகி மாவைக் கெடுத்துவிடும். நாளை தேர்வை வைத்துக்கொண்டு இரவு முழுக்கப் படிப்பவர், மறுநாள் தேர்வே எழுத முடியாமல் சோர்ந்து போய் எல்லாவற்றையும் கோட்டை விடுவார். இதைச் செய்யக்கூடாது என்று எச்சரிப்பதே முரி.

ஹோரென்சோ: Houkoku, Renraku, Soudan என்ற மூன்று வார்த்தைகளின் சுருக்கமே ஹோரென்சோ. படிப்பு, வேலை, தொழில், வியாபாரம், வாழ்க்கை என்று எந்தச் சூழலிலும் அடுத்தவர்களின் ஆலோசனை தேவைப்படலாம். அதைச் செய்வதற்கான வழிமுறைகளே இவை. Houkoku என்றால், தெரிவித்தல். Renraku என்றால் தகவலைப் பரிமாறுவது. Soudan என்றால் கலந்தாலோசிப்பது. ஒரு பிரச்சனை, பாதிப்பு, பின்னடைவு, தடுமாற்றம், குழப்பம், சந்தேகம் என்று எது இருந்தாலும், இந்த ஹோரென்சோ வழிமுறைகளைப் பின்பற்றினால் சரியாகிவிடும்.

வகுப்பில் எல்லோராலும் நேசிக்கப்படும் ஆசிரியை ஒருவர் இருந்தார். எல்லா மாணவர்களிடமும் அக்கறையாகப் பேசுவார். அதனால் அவர்கள் அவரை மதித்தனர்.

ஒருநாள் அந்த ஆசிரியை ஒரு பை நிறைய வளையங்களுடன் வகுப்புக்கு வந்தார். நண்பர்கள் தினத்துக்காகக் குழந்தைகள் கையில் ஃபிரண்ட்ஷிப் பேண்ட் போட்டுக்கொள்வார்களே, அதுபோன்ற எளிமையான வளையங்கள். 'நான் மாற்றத்தை ஏற்படுத்துவேன்' என்று அதில் வாசகம் அச்சிட்டிருந்தது. ஒவ்வொரு மாணவரையும் அழைத்த ஆசிரியை, அந்த மாணவரின் நற்பண்புகளை விவரித்தார். அந்த மாணவர் தன்னிடமும் வகுப்பிலும் ஏற்படுத்திய மாற்றங்களைச் சொன்னவர், அந்த மாணவரின் கையில் வளையத்தை அணிவித்தார்.

அதன்பிறகு எல்லோருக்கும் கூடுதலாக மூன்று வளையங்களைக் கொடுத்தார். "எனக்குள் மாற்றத்தை ஏற்படுத்திய உங்களுக்கு நான்

வளையம் அணிவித்தேன். அதேபோல உங்களுக்குள் மாற்றத்தை ஏற்படுத்திய ஒருவருக்கு நீங்கள் ஒரு வளையம் போட்டு விடுங்கள். அவரிடமே மீதி இரண்டு வளையத்தையும் கொடுங்கள். அவருக்குள் மாற்றத்தை ஏற்படுத்திய வேறொருவருக்கு ஒன்றை அணிவித்து, இன்னொன்றை அவர் கையிலேயே கொடுக்கச் சொல்லுங்கள். சங்கிலித் தொடர் போல இது செல்லட்டும். அதன் விளைவு என்னவாக இருந்தது என்று பிறகு கேட்டுச் சொல்லுங்கள்" என்றார் ஆசிரியை.

அவர்களில் ஒரு மாணவன் அன்று மாலை, பள்ளிக்கு அருகிலுள்ள கார் ஷோரூமுக்குச் சென்றான். விடுமுறை நாட்களில் அங்கிருக்கும் வொர்க் ஷாப்பில் அவனுக்குப் பகுதிநேர வேலைவாய்ப்பை அளித்திருந்தார், ஷோரூம் மேனேஜர். ஏழைக் குடும்பத்தில் பிறந்த மாணவனுக்கு

ஏற்படுத்துங்கள்!

மாற்றத்தை

அது கல்வி பயில பெரும் உதவியாக இருந்தது. அந்த மேனேஜரைச் சந்தித்து வணங்கிய மாணவன், பள்ளியில் நடந்ததைச் சொன்னான். "உங்களால்தான் எனக்குக் கல்வி சாத்தியமானது. நீங்களே என் வாழ்வில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தினீர்கள், அதற்கு நன்றி" என்று சொல்லி அவர் கையில் ஒரு வளையம் அணிவித்து, மீதி இரண்டையும் அவருக்குக் கொடுத்தான்.

அந்த மேனேஜர் அவற்றை எடுத்துக்கொண்டு ஷோரூம் உரிமையாளரிடம் சென்றார். நடந்ததை எல்லாம் அவரிடம் சொல்லி, "வியாபாரத்தில் பல புதுமைகளைச் செய்து எனக்கு ஆசான் போல வழிகாட்டுகிறீர்கள். நிறைய கற்றுக்கொடுக்கிறீர்கள். நீங்கள்தான் என் வாழ்வில் மாற்றத்தை ஏற்படுத்தினீர்கள்" என்று சொல்லி அவருக்கு ஒரு வளையத்தை அணிவித்தார். அவர் கையில் இன்னொரு வளையத்தைக் கொடுத்து, "உங்கள் வாழ்வை மாற்றிய ஒருவருக்கு இதைக் கொடுங்கள்" என்று கேட்டுக்கொண்டார்.

முதலாளிக்கு இதில் பயங்கர ஆச்சரியம். காரணம், அவர் கடும் கோபக்காரர். அவர் சிரித்துப் பேசி அங்கு யாரும் பார்த்ததில்லை. கடுமையாக விரட்டி வேலை வாங்குவார். எல்லோரையும் திட்டிக்கொண்டே இருப்பார். மேனேஜர்தான் அவரிடம் அதிக திட்டு வாங்கியவர். அவர் தன்னை இந்த அளவுக்கு மதிக்கிறாரே என்று முதலாளிக்குக் குற்ற உணர்ச்சி வந்தது. வீட்டிலும் அவர் மனைவி, மகனிடம் இப்படித்தான் நடந்துகொள்வார்.

அன்று இரவு வீட்டுக்குப் போனதும் அவர் தன் மகனை அழைத்தார். நடந்த எல்லாவற்றையும் சொன்னார்.





“எனக்குக் கொடுத்த இன்னொரு வளையத்தை யாருக்கு அணிவிக்கலாம் என்று இன்று வீட்டுக்கு வரும்போது யோசித்தேன். உன் அம்மாவுக்கு அடுத்து என் வாழ்க்கையை மாற்றியவன் நீதான். உனக்கு நல்ல எதிர்காலத்தைத் தர வேண்டும் என்பதற்காகவே நான் உழைக்கிறேன். நாள் முழுக்க ஷோரூமில் இருந்துவிட்டு இரவில் வெகுநேரம் கழித்து வீடு திரும்புகிறேன். உன்னுடன் நான் நேரம் செலவிட்டதில்லை. அன்பாகப் பேசியதில்லை. நீ நல்ல மார்க் வாங்கவில்லை என்று திட்டியிருக்கிறேன். உன் நண்பர்கள் சரியில்லை என்று அடித்திருக்கிறேன். அதற்காக, உன் மேல் எனக்கு அன்பு இல்லை என்று அர்த்தம் இல்லை. என் வாழ்வில் மற்ற எல்லோரையும்விட நீ முக்கியமானவன்” என்று சொல்லி அவன் கையில் வளையத்தை அணிவித்தார்.

மகன் உடனே அழ ஆரம்பித்தான். அந்த முதலாளி புரியாமல் குழப்பமாக அவனைப் பார்த்தார். “அப்பா, உங்களுக்கு என்னைப் பிடிக்கவில்லை என்று இத்தனை நாள் நம்பினேன். என்னை வெறுக்கும் உங்களோடு ஏன் இருக்க வேண்டும் என்று நினைத்து, இன்று இரவு வீட்டை விட்டு ஓடிப்போகலாம் என்று திட்டமிட்டிருந்தேன். இப்போதுதான் உங்கள் உள்ளம்புரிந்தது” என்று தேம்பியபடி சொன்னான். அவர் மகனை அணைத்துக்கொண்டார்.

அடுத்த நாள் அவர் முற்றிலும் புதிய மனிதராக ஷோரூமுக்குப் போனார். எல்லோரிடமும் அன்பாகப் பேசினார். இரவு சீக்கிரமே வீடு திரும்பி குடும்பத்துடன் நேரம் செலவிட்டார். இப்படி அந்த வளையங்கள் எத்தனையோ பேரைத் தலைகீழாக மாற்றின.

அந்த ஷோரூமிலிருந்து புதிதாக கார் வாங்கிச் சென்ற ஓர் இளைஞனும் அவரிடம் பேசி வாழ்க்கைப் பாடங்கள் பெற்றுக்கொண்டு கிளம்பிப் போனான். ஐந்து நிமிடங்கள் கூட ஆகியிருக்காது. காரின் இடதுபக்கமாக

தவறாக வந்து ஓவர்டேக் செய்ய முயன்றது ஒரு பைக். போக்குவரத்து நெரிசலில் அந்த பைக் வந்து காரில் உரசி ஒரு கீறல் விழுந்தது. காரை அவசரமாக நிறுத்தினான் அந்த இளைஞன். பைக் ஓட்டி வந்தவரையும் நிறுத்தினான்.

“இப்போதுதான் புதுசா கார் வாங்கினேன். ஐந்து நிமிஷம்தான் ஆகுது” என்று அவரிடம் சொன்னான் இளைஞன். புது காரில் உரசினால் பிரச்சனை என்று பயந்த பைக் மனிதர் உடனே, “என் மேல தப்பு இல்லை, நீ சரியா கார் ஓட்டலை. புதுசா கார் வாங்கினியே, டிரைவிங் கத்துக்கலையா?” என்று கத்தினார்.

இளைஞன் கோபப்படவில்லை. “யார் மேல தப்பு என்பதை அப்புறம் பார்த்துக்கலாம். மோதினதுல உங்களுக்கு ஏதாவது அடிபட்டுதா? முதல் கால்களை எல்லாம் கவனிங்க” என்றான். பைக் மனிதருக்கு ஒன்றும் புரியவில்லை. தன்னை மேலும் கீழும் பார்த்துவிட்டு, “எனக்கு ஒன்றும் ஆகலை” என்றார்.

“கவனமா பார்த்துப் போங்க. இனிமே இப்படி ராங் சைடுல ஓவர்டேக் பண்ணாதீங்க” என்று அவரைத் தட்டிக் கொடுத்தான் இளைஞன். அவருக்குக் குற்ற உணர்ச்சி ஏற்பட்டது. “சாரி சார், என் மேலதான் தப்பு. உங்களை அதிகமாவும் பேசிட்டேன். மன்னிச்சிடுங்க! எவ்வளவு செலவாகும்னு சொல்லுங்க, நான் கொடுத்துடறேன்” என்றார் பைக் மனிதர்.

“பரவாயில்லை. நான் இன்சூரன்ஸ்ல அதை வாங்கிக்குவேன். நான் ஒன்றும் கோபமே வராத முனிவர் இல்ல. இத்தனை நாள் நானும் பைக் ஓட்டினவன்தான். ஆனால், கவனமா ஓட்டினேன். அதுமாதிரி நீங்களும் இருங்க” என்று அவரை அனுப்பினான் இளைஞன். கோபத்தையும் பிரச்சனையையும் தவிர்க்க அவன் மாற்றி யோசித்தான். அதன்மூலம் ஒருவரைத் தலைகீழாக மாற்றினான். ●



புதுப்புது ஐடியாக்களைப் ஏபிவது எப்படி?



‘மனதில் பட்டதைத் தயங்காமல் சொல்லுங்கள்’ என்று அடுத்தவர்களை ஊக்கப்படுத்தும்போது, அவர்கள் வாயைத் திறப்பார்கள். “நீங்கள் சொல்வதை வைத்து எக்காரணம் கொண்டும் யாரும் கிண்டல் செய்ய மாட்டோம்” என்ற வாக்குறுதியைக் கொடுத்து நம்பிக்கையை ஏற்படுத்த வேண்டும். அப்போது மட்டுமே அவர்கள் பேசுவார்கள். புதுப்புது யோசனைகள் கிடைக்கும். இதையே Brainstorming என்பார்கள்.

அமெரிக்காவின் நியூயார்க் நகரில் 1941-ம் ஆண்டு விளம்பர நிறுவன நிர்வாகியாக வேலை பார்த்த Alex Faickney Osborn என்பவருக்குத் திடீரென ஒரு சிந்தனை வந்தது. ‘நம் நிறுவனத்தில் வேலை பார்க்கிறவர்கள் எல்லாரும் கொடுத்த வேலையைச் செய்கிறார்களே தவிர, தொழிலுக்குப் புதிதாக எந்த யோசனையும் சொல்வதில்லை. ஏன் இவர்கள் இப்படி ஆர்வமில்லாமல் இருக்கிறார்கள்’ என்று ஆராய்ச்சி செய்தார். அப்போது அவர் கண்டுபிடித்ததுதான் Brainstorming யுத்தி.

Storm என்றால் புயல். Brain என்றால் மூளை, அறிவு. ‘தங்கள் மூளையைக் கசக்கிப் புதுப்புது யோசனைகளை ஊழியர்கள் கொட்டினால் எப்படி இருக்கும்’ என்று யோசித்தார். ஊழியர்கள் இப்படி யோசனை சொல்வதைத் தடுப்பது அவர்களின் ஆர்வமின்மை மட்டுமல்ல, உயர் அதிகாரிகளின் அதிகார மனப்பான்மையும் தான் என்பதை உணர்கிறார். அவர் Brainstorming-க்கு நான்கு வழிகள் சொல்கிறார்.

1. நிறைய யோசனைகள் வரட்டும் (Go for quantity):

பிரச்சனையில் சம்பந்தப்பட்ட அனைவரையும் உயர்வு தாழ்வில்லாமல் இணைத்து ஒரு குழுவை உருவாக்குங்கள். அவர்களுக்குப் பிரச்சனையைப் புரிய வைங்கள். குறிப்பிட்ட பொருளை மட்டும் சரியான நேரத்தில் உற்பத்தி செய்ய முடியவில்லை என்று வைத்துக் கொள்வோம். அதற்காக ஒரு Brainstorm நடத்துகிறீர்கள். அது எப்படி உற்பத்தி ஆகிறது, அதன் கச்சாப் பொருள் எங்கிருந்து வருகிறது, அது என்ன முறையில் உற்பத்தி ஆகிறது, அதன் டிசைன்

போடுவது யார், அதை யார் பேக்கிங் செய்கிறார்கள், அது எப்படி வாடிக்கையாளருக்கு அனுப்பப்படுகிறது என்று அனைத்தையும் பற்றி விவாதிக்க வேண்டும்.

“சார், டிசைன்ல ஒரு பூ படம் அழகுக்காகப் போட்டிருக்காங்க. தயாரிக்கும்போது அதை அச்சில் கொண்டு வரறது கஷ்டமா இருக்கு.”

“இந்தப் பொருளை உற்பத்தி செய்யறது கஷ்டம்னு ஒரு வதந்தி பரவி, எல்லோரும் அதை நம்ப ஆரம்பிச்சிட்டாங்க.”

இப்படிப் பலரும் சொல்லிக் கொண்டே வருகிறார்கள். எல்லாவற்றையும் விவாதிக்க வேண்டும். அங்கே தரமான ஐடியாக்களை விட அதிகமான ஐடியாக்களே தேவை.

2. விமர்சனம் கூடாது (Withhold criticism):

நிறைய யோசனைகள் வரும்போது, சில அபத்தமாகக்கூட இருக்கலாம். அவற்றைக் கிண்டல் செய்யக்கூடாது. சிரிக்கக்கூடாது. ‘இதெல்லாம் சாத்தியமா? முட்டாள்தனமா பேசாதீங்க’ என்று சொல்லக்கூடாது. எந்த ஐடியாவையும் விமர்சனமே செய்யக்கூடாது. அப்போதுதான் நிறைய யோசனைகள் வரும்.

3. துணிச்சலான யோசனைகளை வரவேற்கவும்

(Welcome wild ideas):

“ஏன் சார் இந்தப் பொருளை உற்பத்தி செய்ய இவ்வளவு டென்ஷன்? இதுல பெரிய லாபம் வரலன்னா இந்த உற்பத்தியையே நிறுத்திருங்க. இந்த ஒரு பொருளால கம்பெனி மொத்தமும் பதற்றமாவே இருக்கு” என்று ஒருவர் சொன்னால், அது துணிச்சலான, முரட்டுத்தனமான ஐடியாவாகும். அதையும் வரவேற்கவேண்டும். ஒருவேளை அதில்கூடப் பிரச்சனைக்குத் தீர்வு கிடைக்கலாம். பல பிரச்சனைகளில் இதுபோன்ற துணிச்சலான ஐடியாக்கள்தாம் வெற்றி பெறும்.

4. இணைத்து மேம்படுத்தவும் (Combine and improve ideas):

பல ஐடியாக்கள் வரும்போது, அவற்றில் சிலவற்றை ஒன்றிணைக்க முடியும். ‘தொழிலாளர்கள் மதிய உணவு முடிந்து லேட்டாக வருகிறார்கள்’ என்றொரு பிரச்சனை இருக்கலாம். கேன்டீனும் தொழிலாளர்கள் ஓய்வறையும் வெவ்வேறு இடங்களில் தூரமாக இருப்பது காரணமாக இருக்கலாம். ஓய்வறைக்கு அருகிலேயே கேன்டீனை மாற்றுவது இதற்குத் தீர்வாக அமையலாம்.

இப்படி நான்கு படிகளில் தீர்வு தேடுவதுதான் Brainstorm உத்தி. ‘வீட்டைவிட்டு வெளியே டூர் போகும்போது கடிக்காரத்தின் பேட்டரியைக் கழற்றி வைத்துவிட்டு, திரும்பி வந்ததும் போடலாமே’ என்பதைச் சாதாரணமாக ஒருவர் சொல்ல வெட்கப்படுவார். ஆனால் Brainstorm வகையில் அதைக் கூச்சமில்லாமல் சொல்லுவார். அதைத் துணிச்சலான யோசனையாக ஏற்று, அதன் நன்மை தீமைகளை அலசலாம்.

நன்மை: பேட்டரி மிச்சமாகும், செலவு குறையும். **தீமை:** ஒருவேளை டயல் சுற்றாமல் இருந்தால் அதில் அழுக்கு போய் அடைத்துக்கொண்டு கடிக்காரம் ரிப்போரும். அடிக்கடி கடிக்காரத்தை எடுத்து பேட்டரி மாற்றும்போது

அது உடையலாம். ரிஸ்க் அதிகம். எனவே, ஐடியாவை நிராகரிப்போம். ஒருவேளை ஒரு பேட்டரி விலை ஒரு லட்சம் ரூபாய் என்றால், இந்த பேட்டரியைக் கழற்றி வைக்கும் ஐடியாவை ஏற்றுக்கொள்வோம்.

இப்படி Brainstorming செய்யும்போது, Chatham House விதியைப் பின்பற்ற வேண்டியது அவசியம். அது என்ன?

பல கருத்துகள் பேசப்படுகின்றன. ஒவ்வொருவரும் ஒவ்வொரு கருத்து சொல்லியிருப்பார்கள். சில கருத்துகள் மொக்கையாக இருக்கும்; சில அபத்தமாக இருக்கும். அவற்றை விவாதிக்கும்போது, கருத்து சொன்னவர்களின் பெயர்களை வெளியே சொல்லக்கூடாது. “நீங்கள் அந்த மீட்டிங்கில் இப்படி அபத்தமாகச் சொன்னீர்களே” என்று கேலி பேசக்கூடாது. கருத்துகளைப் பேசலாம். அவற்றைச் சொன்னவர்கள் பெயரைக் கூறக்கூடாது. எல்லோரும் துணிச்சலாகக் கருத்து சொல்ல இது உதவும்.

வீடுகளிலும் இப்படி Brainstorming செய்து பார்க்கலாம். நீங்கள் நினைத்துப் பார்க்காத ஐடியாக்கள் வரும். யாருக்கு ‘ஒன்றும் தெரியாது’ என்று நினைக்கிறீர்களோ, அவரே கூட முக்கியமான தீர்வைச் சொல்லக்கூடும். ●



வெண்மை

VENMAIL

தமிழ் மாத இதழ்

மலர் 8 இதழ் 10

ஏப்ரல் 2024

பதிப்பாளர் - கௌரவ ஆசிரியர்

கே.ஆர்.நாகராஜன்

ஆசிரியர்

த.செ.ஞானவேல்

இதழாசிரியர்

வள்ளி

வடிவமைப்பு

உதயா

புத்தக ஆக்கமும் வடிவமைப்பும்:

தரு மீடியா (பி) லிட்.,

10/55, ராஜ் தெரு,

மேற்கு மாம்பலம்,

சென்னை - 600 033

email: contacttharu@gmail.com

இந்தப் புத்தகத்தின் எந்த ஒரு

பகுதியையும் பதிப்பாளரின்

எழுத்துப்பூர்வமான முன் அனுமதி

பெறாமல் மறுபிரசுரம் செய்வதோ,

அச்ச மற்றும் மின்னணு ஊடகங்களில்

மறுபதிப்பு செய்வதோ காப்புரிமைச்

சட்டப்படி தடை செய்யப்பட்டதாகும்.

Published by

K.R. NAGARAJAN,

Published from

10, Sengunthapuram

Mangalam Road,

TIRUPUR - 641 604.

Ph: 9842274137

அடுத்தவரைக் குறை சொல்லலாமா?

ஒரு சிறுவன் பள்ளிக்கூடச் சுவரில் கிறுக்கியபோது ஆசிரியரிடம் பிடிபட்டான். “ஏன் செய்தாய்?” என்று கேட்டபோது பக்கத்தில் இருந்த சிறுமியைக் காட்டி, “அவள் கிறுக்கச் சொன்னதால் கிறுக்கினேன். இதில் என் தவறு எதுவுமில்லை” என்றான். ஆனாலும் ஆசிரியர் அவனையே தண்டித்தார்.

அடுத்ததாக அவன் தவறான நண்பர்களுடன் சேர்ந்துகொண்டு அரட்டை அடிக்க ஆரம்பித்தான். படிப்பில் கவனம் குறைந்தது. அதனால் தேர்வுகளில் தோல்வி அடைந்தான். ‘சரியாகப் பாடம் நடத்தாத ஆசிரியரே இதற்குக் காரணம்’ என்று குற்றம் சாட்டினான். தொடர் தோல்விகளால் மன அழுத்தம் அதிகமாகித் தவித்தான். பெற்றோர் பதறியபோது, ‘பள்ளி சரியில்லை’ என்று குறை சொல்லி, பள்ளிக்கு வருவதை நிறுத்தினான்.

வழிதவறிய ஆட்டுக்குட்டி போல எங்கெங்கோ சென்று போதைப் பழக்கங்களுக்கு அடிமையானான். அதற்கு அரசாங்கத்தைக் குற்றம் சொன்னான். எந்த வேலைக்கும் போகாமல் ஊர் சுற்றியபோது சமூகத்தைக் குறை சொன்னான். இப்படி எல்லா விஷயங்களுக்கும் அடுத்தவர்களையே குறைசொன்ன அவன், தன் தவறு என்ன என்று கடைசிவரை யோசிக்கவே இல்லை.

இப்படித்தான் பலரும் மேலதிகாரியை, முதலாளியை, அரசாங்கத்தை, சமூகத்தை, பொருளாதாரச் சூழலை என்று யார் யாரையோ குறை சொல்கிறார்கள். இன்னொரு பக்கம் குடும்பச் சிக்கல்களுக்கு உறவுகளையும் நண்பர்களையும் குற்றம் சாட்டுகிறார்கள். இப்படி அடுத்தவர்களைக் குறை சொல்லிக்கொண்டே இருப்பது ஒரு முடிவற்ற ஆபத்தான பயணம். நம் தவறுகளை உணராமல் நமக்கு மீட்சி இல்லை.

நாம் மாறினால்தான், நம் செயல்கள் மாறினால்தான், நாம் எடுக்கும் முடிவுகள் மாறினால்தான், நம் எதிர்காலம் மாறும். நம் சிறந்த பாதையின் குறுக்கே நிற்பது நாம்தான். எவரையும் குறைசொல்ல முடியாதபடி வாழ்வதற்குச் சில முடிவுகளை எடுங்கள்:

- ஒவ்வொரு நாளிலும் உங்களின் முக்கியமான வேலைக்கு 3 மணி நேரமும், இதர வேலைகளுக்கு 3 மணி நேரமும் செலவிடுங்கள். அந்த வேலைகளைச் செய்யத் தேவையான தயாரிப்புகளுக்கு 3 மணி நேரமும் செலவிடுங்கள். எந்தத் துறையில் இருந்தாலும், அதுபற்றி இன்னும் அறிய சிறிது நேரம் ஒதுக்குங்கள்.

- உங்களின் 70% வேலைகளை நன்றாகச் செய்யுங்கள், 20% வேலைகளைச் சிறப்பாகச் செய்யுங்கள், 10% வேலைகளை மிக உன்னதமாகச் செய்யுங்கள். வெற்றி எப்போதும் உங்கள் பக்கம்தான்.

- ஒரு வேலையைச் செய்யும்போது, இது என்ன வேலை, இதை எப்படிச் செய்ய வேண்டும், இதன் பலன் என்ன, இதில் பிரச்சனைகள் என்னென்ன, இதை எவ்வளவு நேரத்தில் செய்ய முடியும் என்று எல்லாவற்றையும் அலசிப் பார்க்கவும்.

- பண விஷயத்தில் கவனமாக இருக்கவும். வீட்டு வாடகை அல்லது தவணை, உணவு, போக்குவரத்து, உடைகள் போன்ற அவசியத் தேவைகளுக்கு 50% வருமானம் செலவாகலாம். முதலீடு, சேமிப்பு, இன்சூரன்ஸ் என 30% வருமானம் போக வேண்டும். இதரச் செலவுகள் 20% தாண்டக்கூடாது.

- தவறுகளிலிருந்து பாடம் படியுங்கள். நாம் என்ன செய்ய முயன்றோம், என்ன நடந்தது, ஏன் தவறியது, இந்தத் தவறு நடக்காமல் தடுப்பது எப்படி, இதை அடுத்த முறை சிறப்பாகச் செய்ய என்ன வழி என்று எல்லாவற்றையும் அலச வேண்டும்.



LITTLE STARS

KIDS DHOTIS • SHIRTS • KURTAS





Culture India™

TRADITIONAL KURTA DHOTI

BY





RAMYYAM

SAREES • KURTIS

Product by





SHIRTS • TROUSERS • FABRICS

By



FEEL
THE
BREEZE





**உங்கள் வீட்டுக்கே
வர வேண்டுமா?**

வெண்மை

சந்தாதாரர் ஆகுங்கள்!



‘உயர்ந்த எண்ணங்கள் உலகம் முழுவதும் சென்றடைய வேண்டும்’ என்ற உயரிய நோக்கில் மதிப்புமிக்க படைப்புகளைத் தொடர்ந்து வெளியிட்டு வருகிறது வெண்மை. இந்த மாத இதழ் ஒவ்வொரு குடும்பத்திலும் பாதுகாக்கப்படும் பொக்கிஷமாகத் திகழ்கிறது.



ஓர் ஆண்டு சந்தா ரூ.200

இரண்டு ஆண்டுகள் சந்தா ரூ.380

காசோலை/வரைவோலை மூலம் அனுப்பலாம். VENMAIL என்ற பெயரில் செக்/டி.டி. அனுப்பவும். பின்புறம் உங்கள் பெயர், ஊர் எழுதவும்.

அல்லது

VENMAIL என்ற வங்கிக் கணக்கில் (A/C No:180913500000299 Karur Vysya Bank, Tirupur SR Nagar Branch - IFSC:KVBL0001809) பணம் செலுத்தி, அதன் ஒப்புக்கை பிரதியை படிவத்துடன் அனுப்பி வைக்கலாம்.
➔ மணியாட்பர்கள் ஏற்றுக்கொள்ளப்படமாட்டாது.
➔ அனைத்து ராமராஜ் ஷோரூம்களிலும் சந்தா செலுத்தலாம்.

வெண்மை

ராமராஜ் வி டவர்,

10, செங்குந்தபுரம், மங்கலம் ரோடு,

திருப்பூர் - 641 604.

email: venmail@ramrajcotton.net

**சந்தா செலுத்தவும், மொத்தமாக
வெண்மை இதழ்களைப் பெறவும்
தொடர்புகொள்ளுங்கள்.**

போன்:

0421-4304106, 98422 74137

ஒரே நிமிடத்தில் வெண்மை சந்தாதாரர் ஆகலாம்!

உங்கள் சந்தாவை PhonePe Pay Net transfer மூலம் செலுத்துங்கள்.

UPI பரிவர்த்தனை மூலமும் மொபைல் போன் மூலம் வெண்மை வங்கிக் கணக்கில் சந்தா தொகையை செலுத்தலாம். வெண்மை UPI id: kvbupiqr.75626@kvb



Bharat QR code வசதியுள்ள மொபைல் பேங்கிங் ஆப் வைத்துள்ளவர்கள், அதில் இங்கே உள்ள வெண்மை வங்கிக் கணக்கின் QR code -ஐ ஸ்கேன் செய்து சந்தா செலுத்தலாம்.

பணம் செலுத்தப்பட்டதற்கான வங்கித் தகவலை Forward செய்யுங்கள். கூடவே உங்கள் முழு முகவரியையும் அலைபேசி எண்ணுடன் வாட்ஸ்அப் செய்யுங்கள். அலைபேசி எண்: 98422 74137.

வங்கிக் கணக்கு விவரம்: Venmail

A/C No: 180913500000299

Karur Vysya Bank, Tirupur SR Nagar Branch

IFSC Code: KVBL0001809.



மாணவ/ மாணவியர் சிறப்பு சலுகை

(6ம் வகுப்புக்கு மேல் படிக்கும் மாணவர்களுக்கு இந்த சலுகை பொருந்தும். சந்தா செலுத்தும்போது, மாணவர் அடையாள அட்டை நகலை இணைத்து அனுப்பவும்.)

ஒரு வருட சந்தா: | 2 வருட சந்தா:
ரூ.200 ரூ.125 மட்டும். | ரூ.380 ரூ.250 மட்டும்.



சீனியர் சிட்டிசன் சிறப்புச் சலுகை

(60 வயதிற்கு மேற்பட்டவர்களுக்கு இந்த சலுகை பொருந்தும். பிறந்த தேதிக்கான ஆதாரச் சான்று நகலை இணைத்து அனுப்ப வேண்டும்.)

ஒரு வருட சந்தா: | 2 வருட சந்தா:
ரூ.200 ரூ.125 மட்டும். | ரூ.380 ரூ.250 மட்டும்.

ராமராஜ் ஷோரூம்களில் ரூ.10,000க்கு மேல் பொருட்கள் வாங்குபவர்களுக்கு

ஒரு வருட சந்தா பரிசாக வழங்கப்படும்

பார்ப்பதை மாற்றுங்கள்!

அமெரிக்க அதிபராக ஆவதற்கு முன்பே டொனால்டு ட்ரம்ப் மிகப்பெரிய பணக்காரர். அவருக்கும் ஒருமுறை தொழிலில் பெரும் நஷ்டம் ஏற்பட்டது. கிட்டத்தட்ட எல்லாவற்றையும் இழந்து நின்றார் அவர். அப்போது அவரிடம் யாசகம் கேட்டு வந்தார் ஒரு பிச்சைக்காரர். ட்ரம்ப் சிரித்துக்கொண்டே, “இப்போது என்னைவிட நீதான் பெரிய பணக்காரன்” என்று அவரிடம் சொன்னார். சில ஆண்டுகளில் ட்ரம்ப் போராடி மீண்டு முன்பைவிடப் பெரிய பணக்காரராக மாறிவிட்டார். ஆனால், அந்தப் பிச்சைக்காரர் அதே இடத்தில் நின்று யாசகம் செய்துகொண்டிருந்தார்.

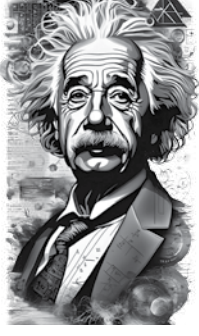
ஒரு புகைப்படக்காரர் ஓர் இடத்தைப் படம் எடுக்க முயல்கிறார். அவர் நினைத்தது போல ஃபிரேம் அமையவில்லை என்றால், அந்த இடத்தை அவரால் மாற்ற முடியாது. தன் கோணத்தை மாற்றுவார், லென்ஸை அட்ஜஸ்ட் செய்து பார்ப்பார். வாழ்க்கையில் ஒரு நெருக்கடியான சூழல் வருகிறபோது, அதை நாம் பார்க்கிற கோணமும், நம் மனநிலையும் மாறினாலே எல்லாம் மாறிவிடும்.



எது உங்கள் இலக்கு?

‘படித்து முடித்து நல்ல வேலைக்குப் போக வேண்டும்’ என்பது ஆசை. ‘யு.பி.எஸ்.சி தேர்வில் வென்று ஐ.ஏ.எஸ் அதிகாரி ஆக வேண்டும்’ என்பது இலக்கு. இரண்டுக்கும் வித்தியாசம் இருக்கிறது. ‘நான் பணக்காரன் ஆக வேண்டும்’ என்று நினைப்பதற்கும், ‘நான் 10 கோடி ரூபாயை அடுத்த பத்து ஆண்டுகளில் சம்பாதிக்க வேண்டும்’ என்பதற்கும் வித்தியாசம் இருக்கிறது. ‘நான் பணக்காரன் ஆகவேண்டும்’ என்ற ஆசை ஒவ்வொருவருக்கும் மாறுபடும். குடிசையில் இருக்கும் ஒருவருக்குப் ‘பணக்காரர்’ என்ற வார்த்தைக்கான அர்த்தம் வேறு. ஆயிரம் கோடி ரூபாயில் தொழில் செய்பவருக்கு அதன் அர்த்தம் வேறு. ஆனால், 10 கோடி ரூபாய் என்றால் அதன் மதிப்பு எல்லோருக்கும் ஒன்றுதான். எதையும் இப்படி தெளிவாக யோசிப்பவர்களே ஜெயிக்கிறார்கள்.





நிரம்பியிருக்கிறது!

பாதியளவு தண்ணீர் இருக்கும் டம்ளரைப் பார்த்து ஒருவர், “பாதி நிரம்பியிருக்கிறது” என்றார். இன்னொருவரோ, “பாதி காலியாக இருக்கிறது” என்றார். விஞ்ஞானி ஐன்ஸ்டீன், “இல்லை, அது முழுவதும் நிரம்பியிருக்கிறது. பாதி டம்ளரில் தண்ணீரும், மீதி டம்ளரில் காற்றும் நிரம்பியிருக்கிறது” என்றார். எதையும் நேர்மறையாக யோசிக்கும் இந்தப் பண்பே உயர்வு தரும்.

வேண்டுகூலில் குறுக்கிடக்கூடாது!

ரயில்வே ஸ்டேஷனுக்கு அருகில் சிறிய உணவகம் ஒன்று இருந்தது. ருசியாக இருந்ததால் நல்ல கூட்டம் வரும். அங்கு சில நாட்களாகச் சாப்பிட ஆரம்பித்த இளைஞர் ஒருவர், ஒரு விஷயத்தைக் கவனித்தார். நடுத்தர வயது மனிதர் ஒருவர் நல்ல கூட்ட நெரிசல் இருக்கும்போது வந்து சாப்பிட்டார். அவசரமாகச் சாப்பிட்டுவிட்டு, தான் சாப்பிட்டதற்குப் பணம் கொடுக்காமல் கும்பலில் புகுந்து நழுவிவிட்டார்.

அடுத்த நாளும் அந்த இளைஞர் சாப்பிட்டபோது அதே ஆசாமி வந்தார். கடை உரிமையாளரிடம் ரகசியமாகச் சென்று இளைஞர் இதைச் சொன்னார். “சார், நீங்க சாப்பிட்டு முடிச்ச வாங்க, நாம பேசலாம்” என்றார் உரிமையாளர். அன்றும் அந்த ஆசாமி சாப்பிட்டு முடித்து, சுற்றும் முற்றும் பார்த்தபடி நழுவினார். “கையும் களவுமா பிடிக்காம விட்டுட்டீங்கனே?” என்று இளைஞர் ஆதங்கப்பட்டார்.

உரிமையாளர் சிரித்தபடி, “அவர் ரொம்ப நாளா இப்படித்தான் சாப்பிட்டுறார். எனக்கும், எங்க சப்ளையர்கள் எல்லாருக்கும் தெரியும், இதுக்கு முன்னாடி சில கஸ்டமர்கள் உங்களை மாதிரியே வந்து புகார் சொல்லியிருக்காங்க” என்றார். “அப்புறம் ஏன் அவரைப் பிடிக்கலை” என இளைஞர் வியந்தார்.

“அவர் தினமும் காலையில் கடைக்கு வெளியில் வந்து ரொம்ப நேரம் காத்திருப்பார். கடவுள்கிட்ட வேண்டுவார். அநேகமா, என் கடைக்குக் கூட்டம் நிறைய வரணும்னு வேண்டிக்குவார்கு நனைக்கறேன். கடையில கூட்டம் நிறைய வந்ததும், அவங்களோட கலந்து வந்து சாப்பிடுவார். அவரை அவமானப்படுத்தவோ, தண்டிக்கவோ நினைச்சதில்லை. என் கடைக்கு நிறைய கூட்டம் வந்துக்கு அவர் பிரார்த்தனையும் ஒருவகையில் காரணம்தான் நினைக்கறேன். அவரை வரவிடாமத் தடுத்து, அவர் பிரார்த்தனைக்குக் குறுக்கே நான் ஏன் நிக்கணும்? அவர் சாப்பிடறதைப் பிரசாதமா நினைச்சு விட்டுடறேன்” என்றார் உரிமையாளர். இப்படியும் இதை யோசிக்க முடியுமா என இளைஞர் வியந்து போனார்.



அவர் கண்களால் பாருங்கள்!

பிளஸ் 2 படிக்கும்போது கணேஷ் இரண்டு மாதங்களாகப் பள்ளிக்கு வரவில்லை. சராசரியாகப் படிக்கும் மாணவனான அவனுக்கு நண்பர்களும் குறைவு. கணேஷ் என்ன ஆனான் என்பது பற்றி யாரும் கவலைப்படவில்லை. படிப்பில் ஆர்வம் இல்லாமல் அவன் ஊர் சுற்றுவதாக மற்ற மாணவர்கள் பேசிக்கொண்டனர். உடல்நலமில்லாத தன் தந்தையின் சிகிச்சைக்காக அவன் மருத்துவமனைக்கும் வீட்டுக்கும் அலைந்து கொண்டிருந்தான். தேர்வு நெருக்கத்தில் பள்ளிக்கு வந்த கணேஷ், தட்டுத் தடுமாறித் தேர்வுகளை எழுதி பாஸ் ஆனான். “உனக்கெல்லாம் காலேஜ்ல சீட் கிடைக்காது, நீ படிக்கறதே வேஸ்ட்” என மற்றவர்கள் அவனைக் கிண்டல் செய்தார்கள்.

வீட்டுக்குப் பக்கத்தில் இருக்கும் பேக்கரியில் கேக்குகள், பிஸ்கட்கள் செய்வதை கணேஷ் ஆர்வத்துடன் கவனிப்பான். இது அவன் தந்தைக்குத் தெரியும். “நீ ஏன் அதைக் கற்றுக்கொண்டு பேக்கரி தொழில் செய்யக்கூடாது?” என்று அவனிடம் கேட்டார். கணேஷ் அதையே கற்றுக்கொண்டு தொழிலாக ஏற்றான். இரண்டே ஆண்டுகளில் சொந்தமாக பேக்கரி திறந்தான். ஆர்வமும் ரசனையுமாகச் செய்ததால், நல்ல ருசியில் அவனால் கொடுக்க முடிந்தது. அவன் பேக்கரி புகழ்பெறத் தொடங்கியது. நகரில் அடுத்தடுத்துக் கிளைகள் திறந்தான். மற்றவர்கள் படித்து முடித்து வேலைக்குப் போவதற்கு முன்பே அவன் தொழிலில் வேருன்றிவிட்டான். சில ஆண்டுகளில் அவன் வகுப்பில் படித்தவர்களிலேயே பெரிய பணக்காரன் என்ற நிலையை எட்டினான். பள்ளி நண்பர்கள் தேடிவந்து பாராட்டினர். ‘கணேஷ் எங்கள் நண்பன்’ என்று பெருமையுடன் சொல்லிக்கொண்டார்கள்.

தன் மகனின் எதிர்காலம் பற்றி ஒரு தந்தை மாற்றி யோசித்ததால் இது சாத்தியமானது. ●



6099த்தைத்

கண்களால்

பாடுங்கள்!

ஒரு கிராமத்தில் இரண்டு விவசாயிகள் இருந்தனர். இருவருமே நல்ல உழைப்பாளிகள். ஒருநாள் கடவுள் அவர்கள் முன்பு தோன்றி, “உங்களுக்கு என்ன வேண்டும்?” என்று கேட்டார். முதல் விவசாயி உடனே புலம்ப ஆரம்பித்தார். “தண்ணீருக்கே அல்லாடுகிற இந்த ஊரில் விவசாயம் செய்வதே கஷ்டமாக இருக்கிறது. கடன் வாங்கி விவசாயம் செய்து, அந்தக் கடனை அடைப்பதற்குள் போதும் என்று ஆகிவிடுகிறது. எங்கள் குடும்பத்தின் தேவையைப் பூர்த்தி செய்யவே முடியவில்லை. வளமான ஒரு ஊரில் எங்கள் குடும்பம் இருக்க வேண்டும். எனக்கு எல்லோரும் பணம் தர வேண்டும். நான் எதையுமே திருப்பித் தர முடியாத ஒரு வாழ்க்கை வாழ வேண்டும்” என்றார் அவர்.

இரண்டாவது விவசாயி கடவுளை வணங்கி, “எனக்கு நீங்கள் நிறைய கொடுத்திருக்கிறீர்கள். அதற்காக நன்றிகள். கிடைக்கும் கொஞ்சம் தண்ணீரிலும் என்னால் ஓரளவு விவசாயம் செய்ய முடிகிறது. கிடைத்ததை வைத்து நானும் குடும்பமும் மகிழ்ச்சியாக இருக்கிறோம். எனக்கு ஒரே ஒரு வருத்தம் இருக்கிறது. யாராவது வந்து உணவு, உதவி என்று கேட்டால் பல நேரங்களில் செய்யமுடியாமல்

போகிறது. கேட்பவருக்கு ‘இல்லை’ என்று சொல்லமுடியாத நிலை வந்தால் போதும்” என்றார்.

அடுத்த நிமிடமே நதிக்கரையேர கிராமம் ஒன்றில் இரண்டு விவசாயிகளின் குடும்பங்களும் இருந்தன. முதல் விவசாயி யாசகம் செய்து பிழைக்கும் வாழ்க்கை வாழ்ந்தார். அதில் மட்டும்தான் எல்லோரும் அவருக்குப் பணம் கொடுப்பார்கள். அவர் எதையுமே திருப்பித் தர வேண்டியதில்லை. இரண்டாவது விவசாயி அந்த ஊரிலேயே பெரிய பணக்காரராக மாறி, ஏராளமாகச் சம்பாதித்து, எல்லோருக்கும் உதவிகள் செய்தபடி வாழ்ந்தார்.

எதையும் வேறுவிதமாகப் பார்ப்பது என்பது, நாம் இந்த உலகத்தை எந்த ஜன்னல் வழியே பார்க்கிறோமோ, அதை மாற்றுவது போன்றது. பல வருடங்களாக ஒருவர் பார்க்கும் பார்வையையும் செய்யும் சிந்தனையையும் மாற்றுவது சாதாரண விஷயமில்லை. ஆனால், அப்படி மாற்றாமல் முன்னேற்றம் சாத்தியமில்லை. அதை எப்படி மாற்றுவது?

● இதுவரை உங்கள் பார்வை எப்படி இருந்தது, அது உங்களை எப்படி வடிவமைத்தது என்று யோசித்துப்

பாருங்கள். அது உங்களை எதிர்மறையாகச் சிந்திப்பவராக, ரிஸ்க் எடுக்கத் தயங்குபவராக வைத்திருக்கிறதா? நேர்மறையாகவே பேசி, எதையும் துணிச்சலுடன் செய்பவராக உங்களை மாற்றினால் என்ன உயர்வு கிடைக்கும் என யோசியுங்கள்.

- குடும்பம், கல்வி, வாழும் சூழல், கலாசாரம், வாழ்க்கை அனுபவங்கள் ஆகியவையே ஒருவரின் சிந்தனை மற்றும் செயல்களைத் தீர்மானிக்கின்றன. இத்தனைக் காலம் அது உங்களை எப்படி வைத்திருக்கிறது என்று யோசியுங்கள். அனுபவங்களை விரிவுபடுத்தும்போது, புதிதாகக் கற்றுக்கொள்ளும்போது, உங்கள் பார்வையும் சிந்தனையும் புதிதாகும்.

- உங்களை நீங்களே கேள்வி கேளுங்கள். ஆரோக்கியமான உணவை மட்டுமே சாப்பிட்டால் என்ன, நல்ல முதலீடுகளை மட்டுமே செய்தால் என்ன, தரமான உடைகளை மட்டுமே வாங்கினால் என்ன, வீண் வம்புகளைத் தவிர்த்து எல்லோரிடமும் இனிமையாக மட்டுமே பேசினால் என்ன... இப்படியெல்லாம் கேள்விகள்



- நாணயத்துக்கு இரண்டு பக்கங்கள், ஒரு சதுரத்துக்கு நான்கு பக்கங்கள், இப்படி எந்த ஒரு விஷயம் தொடர்பாகவும் பல கருத்துகள் இருக்கலாம். எதையும் செய்வதற்கு முன்பாக, அதைப் பற்றி படித்தும் கேட்டும் அறிந்துகொள்ளுங்கள். ஆழம் தெரியாமல் ஆற்றில் இறங்கக்கூடாது அல்லவா? எதையும் ஆழமாக அறிந்துகொள்ளுங்கள்.

- பயணங்களே ஒருவரைப் பக்குவப்படுத்துகின்றன. புதிய மனிதர்கள், புதிய சூழல், புதிய பண்பாடு என்று எல்லாவற்றையும் பார்க்கும்போது வெவ்வேறு அனுபவங்கள் கிடைக்கும். நாம் வாழும் இடத்தில் தவறு என்று கருதப்படும் ஒரு விஷயம், இன்னொரு இடத்தில் சட்டப்படி சரியாக இருக்கலாம். எதையுமே வெவ்வேறு விதமாகப் பாற்பதற்குப் பயணங்கள் நம்மைத் தயார்படுத்தும்.

- மாற்று யோசனைகள், மாற்றுப் பார்வை, மாற்றுச் செயல்கள் என்று நீங்கள் முற்றிலும் புதிதாக உருவெடுக்கும்போது சில விஷயங்களை மறக்காதீர்கள். அனுபவங்களாலும், பிறருடன் பேசியதாலும், கற்றுக்கொண்டதாலும் நீங்கள் பெற்ற புதிய தகவல்களின் பிரதிபலிப்பாக அதெல்லாம் இருக்க வேண்டும்.

- பத்து பேர் பத்து விஷயங்களைச் சொல்கிறார்கள் என்பதற்காக, அவை எல்லாவற்றையும் நீங்கள் பின்பற்ற வேண்டிய அவசியம் இல்லை. எந்தக் கருத்தாக இருந்தாலும், அது சரியா, தவறா என்று அலசிப் பாருங்கள். நீங்கள் பெற்றுக்கொண்ட அனுபவங்கள், கற்றுக்கொண்ட பாடங்களிலிருந்து முடிவுகளை எடுங்கள்.

- புதிய சிந்தனைகளை, புதிய பார்வைகளை உங்கள் வாழ்க்கையில் செயல்படுத்துங்கள். பேச்சிலும் செயலிலும் நீங்கள் மாறியிருப்பதை எல்லோரும் உணர்வார்கள். வாழ்வில் எல்லாவற்றையும் நேர்மறையாகப் பார்க்கும் இயல்பு உங்களுக்கு வந்துவிட்டால், உங்கள் எதிர்காலமே மாறும்.



கேட்கும்போது புதிதாக மாறுவீர்கள்.

- நிறைய பேருடன் பேசுங்கள். வெவ்வேறு கருத்து உள்ளவர்களுடன் ஆரோக்கியமான விவாதம் செய்யுங்கள். அவர்களிடம் கேள்விகள் கேளுங்கள். எது சரி, எது தவறு என்ற தெளிவு கிடைக்கும். நாம் எதையெல்லாம் மாற்றிக்கொள்ள வேண்டும் என்ற வழிகாட்டுதல் பெறலாம்.

- உங்களின் சிந்தனை, பார்வை, செயல் என எல்லாவற்றையும் நீங்களே முடிவு செய்கிறீர்கள். இப்போது அவற்றை மாற்றுவது என்றாலும், அந்த முடிவையும் நீங்களே எடுக்கிறீர்கள். இதை அறியும்போது உங்களுக்கு விடுதலை உணர்வு கிடைக்கும்.

பக்கத்துக் காட்டில் விறகுகளை வெட்டிவந்து நகரத்துச் சந்தையில் விற்று, அதில் கிடைக்கும் பணத்தை வைத்துப் பிழைத்து வந்தான் ஒரு சிறுவன். ஒரு நாள் சந்தைக்கு வந்த அறிஞர் ஒருவர், அவன் விற்பனைக்கு வைத்திருந்த விறகுக்கட்டைப் பார்த்து வியந்தார். மற்றவர்கள் விறகுகளை அப்படியே குவித்துக் கட்டி வைத்திருக்க, அவன் சிறியதும் பெரியதுமாகக் கலந்து அவற்றை நேர்த்தியாக அடுக்கி, கச்சிதமாகக் கட்டியிருந்தான்.

“இதை நீதான் கட்டினாயா?” என்று அவனிடம்கேட்பார் அறிஞர். அவன், ‘ஆமாம்’ என்று தலையாட்டினான். “அந்த விறகுக்கட்டை ஒருமுறை பிரித்துப் போட்டு மீண்டும் கட்டு பார்க்கலாம்” என்றார் அறிஞர். அவன் பிரித்து எல்லாவற்றையும் கொட்டிக் கலைத்துப்போட்டு, திரும்பவும் நேர்த்தியாக அடுக்கிக் கட்டினான். அவனது அர்ப்பணிப்பும் நேர்த்தியும் கலைநயமும் அறிஞரை ஈர்த்தது.

“நீ விறகு வெட்டிப் பிழைக்கப் பிறக்கவில்லை. என்னுடன் வந்து விடு! உன்னைப் படிக்கவைத்து பெரிய

ஆள் ஆக்குகிறேன்” என்று கூட்டிப் போனார். சொன்னது போலவே படிக்கவைத்தார். அந்தச் சிறுவன் வளர்ந்து பெரிய மேதையாக உருவெடுத்தார். அவர்தான், புகழ்பெற்ற கணிதமேதையும் கிரேக்க தத்துவஞானியுமான பிதாகரஸ்.

‘என் விதி இதுதான். தலையெழுத்தை யாராலும் மாற்ற முடியாது’ என்று நம்பிக்கொண்டு சிலர் சராசரி வாழ்க்கையை வாழ்ந்து முடிக்கிறார்கள். ஆனால், நம் வாழ்வில் எல்லாமே மாற்ற முடியாதவை அல்ல! பல விஷயங்கள் நம் கட்டுப்பாட்டில்தான் இருக்கின்றன. அவற்றை மாற்றுவதன் மூலம் நம் வாழ்வை மாற்றலாம். அந்த விஷயங்கள்:

◆ ‘நம் மனசை நாம் கட்டுப்படுத்தவில்லை என்றால், அது யார் யார் கட்டுப்பாட்டுக்கோ போய்விடும்’ என்று ஒரு முதுமொழி உண்டு. நம் மனநிலை நமது கட்டுப்பாட்டில் ஆரோக்கியமாக இருக்க வேண்டும். எதில் நாம் கவனம் செலுத்துகிறோம் என்பதில் தெளிவு வேண்டும். கடந்த காலப் பிரச்சனைகள், எதிர்காலம் குறித்த பயம் என எதிர்மறையான விஷயங்களைக் கவனிக்கவே கூடாது. நேர்மறையான செயல்களில் கவனத்தைச் செலுத்தி, மகிழ்ச்சி குறையாமல் வாழ வேண்டும்.

◆ ஒரு சின்னச் செயலையும் கூட முழுமனதோடு செய்ய வேண்டும். ‘நம் வாழ்க்கையை நம் கட்டுப்பாட்டில் வைக்க வேண்டுமென்றால், மனம் நம் கட்டுப்பாட்டில் இருக்க வேண்டும். மனதைக் கட்டுப்படுத்த, மூச்சைக் கட்டுப்படுத்த வேண்டும்’ என்பார்கள். தியானம், யோகா, மூச்சுப்பயிற்சி என்று பயிற்சிகள் செய்யும்போது சுவாசம்

உங்களால்
மாற
முடியும்!



POSSIBLE



கட்டுப்படும். மனம் ஒருமுகப்பட்டுச் சிந்திக்க முடியும். அதன்பின் எந்தச் செயலைச் செய்தாலும், கவனச்சிதறல் இல்லாமல் நூறு சதவிகிதம் முழுமனதுடன் செய்ய முடியும்.

◆ மனம் உங்கள் கட்டுப்பாட்டில் இருப்பது போலவே, உணர்வுகளும் கட்டுப்பாட்டில் இருக்க வேண்டும். நீங்கள் விரக்தியாக இருந்தால், உங்கள் குடும்பம், நெருங்கிய நண்பர்கள் ஆகியோருக்கும் அந்த உணர்வு பரவும். கோபத்தை வெளிப்படுத்தினால், அது பிறருடன் இருக்கும் உறவில் விரிசல் ஏற்படுத்தும். எதிர்மறை உணர்வுகள் உங்களை ஆக்கிரமிக்காமல் பார்த்துக்கொள்ளுங்கள். அப்படிப்பட்ட நேரங்களில் அமைதியாக இருந்துவிடுங்கள். மகிழ்ச்சியையும் உற்சாகத்தையும் எல்லோருக்கும் பரப்புகள்.

◆ உடல்கறுசுறுப்பாக இருந்தால், மனமும் உற்சாகமாகச் சிந்திக்கும். ஜாக்கிங், வாக்கிங், சைக்கிள் ஓட்டுவது என்று தினமும் 20 நிமிடங்களாவது வியர்வை சிந்தி ஏதேனும் உடற்பயிற்சி செய்யுங்கள். எதைச் செய்தாலும் தனிமையில் செய்யாதீர்கள். நண்பர்களுடன் பூங்காவில் ஜாக்கிங், குடும்பத்தினருடன் மொட்டை மாடியில் வாக்கிங் என்று செய்யும்போது உடலும் மனமும் லேசாகும்.

◆ தினசரிக்க கடைமைகளை ஒரே மாதிரிச் செய்வது என்ற இயல்புக்குப் பழகுவது. எல்லா நாட்களிலும் சரியான நேரத்தில் தூங்கப் போவது, அதிகாலையில் ஒரே நேரத்தில் எழுவது, இத்தனை நிமிடங்கள் உடற்பயிற்சி செய்வது, இந்த நேரத்தில் அலுவலகம் கிளம்புவது என்று எல்லாவற்றையும் முறைப்படுத்துங்கள். ஒவ்வொரு நாளிலும் எந்தெந்த வேலைகளைச் செய்வது

என்பதைக் காலையிலேயே திட்டமிடுங்கள். 'இன்று இத்தனை வேலைகளைச் செய்து முடித்திருக்கிறோம்' என்ற மன திருப்தியுடன் உறங்கச் செல்லுங்கள்.

◆ வேலைகளில் ஒழுங்கைப் பின்பற்றுங்கள். அப்படும் பார்த்துக்கொள்ளலாம் என்று எதையும் தள்ளிப் போடாதீர்கள். நீங்கள் செய்ய வேண்டிய எந்த வேலையையும், 'இது எனக்குச் செய்ய வராது' என்று ஒதுக்காதீர்கள். எப்படிப்பட்ட வேலையையும் செய்ய எப்போதும் தயாராக இருங்கள். 'எதையும் இவர் நேர்த்தியாகச் செய்து முடிப்பார்' என்ற பெயரை வாங்குங்கள். உங்கள் வேலைத்திறனை உங்களுக்கான நற்பெயரையும் முன்னேற்றத்தையும் சம்பாதித்துக் கொடுக்கும்.

◆ உங்களைச் சற்றினன்னடக்கிறது என்பதை அறியாத அப்பாவியாக இருக்காதீர்கள். நாட்டில், சமூகத்தில், நீங்கள் வசிக்கும் பகுதியில் என்ன நடக்கிறது என்பதை அறிந்து வைத்திருங்கள். உங்கள் பகுதியில் போக்குவரத்து மாற்றம் செய்யப்பட்டுள்ளது என்பதை அறியாமல் இருந்தால், திடீர் போக்குவரத்து நெரிசலில்

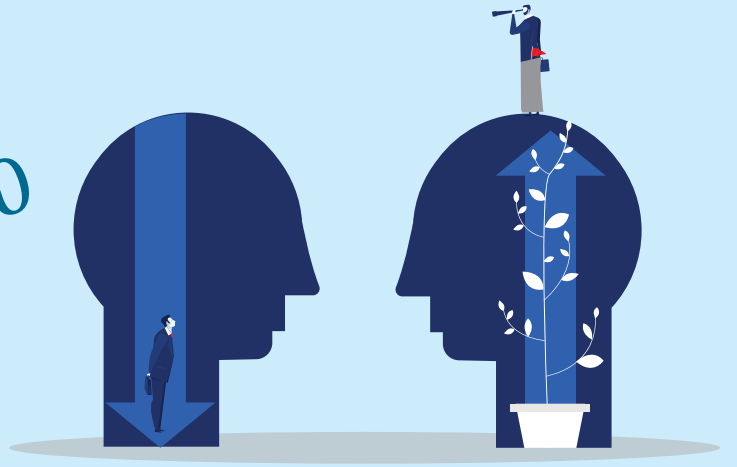
சிக்கித் திணுவிர்கள். மின் தடை ஏற்படுவதை அறியாமல் இருந்தால், திட்டமிட்ட வேலைகளை முடிக்க முடியாமல் போகும். 'குழந்தைக்கடத்தல் நடப்பதாகத் தவறான ஒரு வதந்தி பரவுகிறது' என்பதை அறியாமல் இருந்தால், அந்த வதந்தியைப் பார்ப்பும் நபர்களில் நீங்களும் ஒருவர் ஆகிவிடுவீர்கள். கவனமாக இருப்பதன் மூலமும், தேவையற்ற விமர்சனங்களைச் செய்யாமல் இருப்பதன் மூலமும் சங்கடங்களைத் தவிர்க்கலாம்.

◆ உறவினர்கள் வீட்டு விசேஷங்களில் குடும்பத்துடன் பங்கேற்பது, நண்பர்களுடன் சந்திப்புகளை நடத்துவது, குடும்பமாகச் சுற்றுலா செல்வது, அலுவலக நிகழ்ச்சிகளில் ஆர்வமாக இணைவது என்று சமூகக் கொண்டாட்டங்கள் முக்கியம். சமூக வலைதளங்களை மகிழ்ச்சியாகப் பொழுதுபோக்குவதற்கு மட்டுமே பயன்படுத்துங்கள். நிம்மதி நிலைக்கும்.

◆ நீங்கள் மற்றவர்களை எப்படி நடத்துகிறீர்கள் என்பதைப் பொறுத்தே, அவர்கள் உங்களை நடத்துவார்கள். மனிதர்களில் உயர்வு, தாழ்வு பார்க்காமல் எல்லோரையும் கண்ணியமாக நடத்துங்கள். அறிமுகம் இல்லாதவர்களிடம் கூட அன்பாகப் பேசுங்கள். வெற்றிகரமானவர் என்று பெயர் எடுப்பதைப் போலவே, நல்லவர் என்ற பெயரை வாங்குவதும் அவசியம்.

◆ எதைச் செய்தாலும், அதில் நேர்த்தி இருக்கட்டும். சராசரி மனிதர்களைவிட உயர்வாக ஒவ்வொரு விஷயத்தையும் செய்யும்போதே, மற்றவர்களைத் தாண்டி உங்களால் உயர் முடியும்.

மாற்றி யோசித்தால் வெற்றி!



மனநிலையும் சிந்தனையுமே சராசரி மனிதர்களிடமிருந்து வெற்றியாளர்களை வித்தியாசப்படுத்துகிறது. வாழ்க்கை, கல்வி, வேலை, தொழில், வியாபாரம் என்று எதிலும் வெற்றியாளராக இருப்பதற்கு, எப்படி மாற வேண்டும்?

- ◆ சராசரிமனிதர்கள், 'எனக்குமட்டும் ஏன் இப்படி நடக்கிறது' என்று ஒவ்வொரு சூழலிலும் நொந்துகொள்வார்கள். வெற்றியாளர்களோ, 'எனக்கு எது நடந்தாலும் நானே பொறுப்பு. என் வாழ்வை என்னால் மாற்ற முடியும்' என்று அதிலிருந்து மீண்டுவர முயல்வார்கள்.
- ◆ பணத்தை இழந்துவிடக்கூடாது என்று கவனமாக இருப்பவர்களுக்கு மத்தியில், பணத்தைச் சம்பாதிப்பதில் கவனமாக இருப்பார்கள் வெற்றியாளர்கள்.
- ◆ 'நான் பணக்காரர் ஆக வேண்டும்' எனச் சராசரி மனிதர்களுக்கு ஆசை மட்டும் இருக்கும். வெற்றியாளர்களிடம், 'எப்படிப் பணக்காரர் ஆக வேண்டும்' என்ற திட்டமிடல் இருக்கும்.
- ◆ சராசரிகள் சிறிதாகச் சிந்திப்பார்கள், அவர்களின் எல்லைகள் குறுகியதாக இருக்கும், விருப்பமும் நம்பிக்கையும் மட்டுமே அவர்களிடம் இருக்கும். வெற்றியாளர்கள் பெரிதாகச் சிந்திப்பார்கள். பெரிய கனவும், அதை அடைவதற்கான செயல்திட்டமும் அவர்களிடம் இருக்கும்.
- ◆ தடைகளை மட்டுமே சராசரிகள் பார்ப்பார்கள். பயம் வரும்போது செயலற்று நிற்பார்கள். வெற்றியாளர்களோ வாய்ப்புகளை மட்டுமே கவனிப்பார்கள். பயத்தை வென்று முன்னேறுவார்கள்.
- ◆ பணக்காரர்களையும் வெற்றியாளர்களையும் பார்த்துச் சராசரிகள் பொறாமைப்படுவார்கள். வெற்றியாளர்களோ அவர்களை ரோம்மாடலாக எடுத்துக்கொள்வார்கள்.
- ◆ எதிர்மறையாகப் பேசும் மனிதர்களுடனே சராசரிகள் இருப்பார்கள். வெற்றியாளர்கள் எப்போதும் நேர்மறை மனிதர்களுடன் நெருங்குவார்கள்.
- ◆ சராசரிகள், எனக்கு எல்லாம் தெரியும் என்ற நினைப்பில் இருப்பார்கள். வெற்றியாளர்களோ எந்தச் சூழலிலும் கற்றுக்கொள்ளத் தயாராக இருப்பார்கள்.
- ◆ சராசரிகள், பணத்தை இலக்காக வைத்துக் கடினமாக உழைப்பார்கள். சம்பாதிக்கும் பணத்தைப் பெருக்கவும் அவர்களுக்குத் தெரியாது. வெற்றியாளர்களோ, தன் உயர்வை இலக்காக வைத்து உழைப்பார்கள். அவர்களுக்குத் தேவைக்கு அதிகமாகவே பணம் கிடைக்கும். அதைப் புத்திசாலித்தனமாக முதலீடு செய்வார்கள்.
- ◆ சராசரி மனிதர்களுக்குத் தங்கள் மதிப்பையும் திறமையையும் சரியான இடத்தில் வெளிப்படுத்திக் கொள்ளத் தெரியாது. வெற்றியாளர்கள், எங்கு தங்களை முன்னிலைப்படுத்த வேண்டும் என்று தெரிந்து வைத்திருப்பார்கள்.
- ◆ ஒரு பிரச்சனை வரும்போது, சராசரிகள் அதைப் பூதாகரமாக வளரவிட்டு அதன்முன் சுருங்கிப் போய்விடுவார்கள். வெற்றியாளர்கள் தங்களைப் பெரிதாக வளர்த்துக்கொண்டு பிரச்சனையைச் சாதாரணமாகச் சமாளிப்பார்கள்.
- ◆ 'இவ்வளவு நேரம் உழைக்கிறோம். அதற்கு இவ்வளவு தொகை கிடைக்குமா' என்பது போலவே சராசரி மனிதர்களின் எண்ணம் இருக்கும். 'இவ்வளவு நேரம் உழைத்தால் எப்படிப்பட்ட விளைவு கிடைக்கும்' என்பதுதான் வெற்றியாளர்களின் இலக்காக இருக்கும்.
- ◆ சராசரி மனிதர்களிடம், 'இதுவா, அதுவா' என்ற குழப்பம் எப்போதும் இருக்கும். ஏதோ ஒன்றைச் செய்து, உடனடியாகக் கொஞ்சம் சம்பாதித்து, அதில் திருப்தி அடைய ஆசைப்படுவார்கள். வெற்றியாளர்களிடம் குழப்பம் இருக்காது. உடனடி பலன்களுக்கு ஆசைப்பட மாட்டார்கள். நீண்ட காலத்துக்கு நிலைத்திருக்கும் வெற்றியை அடையவே விரும்புவார்கள். ●

மாத்தி யோசி மொழிகள்!

- ◆ ஒரு சூழலை உங்களால் மாற்ற முடியாமல் போகலாம். ஆனால், அதை எப்படிப் பார்ப்பது என்பதை உங்களால் தீர்மானிக்க முடியும். மாற்றி யோசித்துப் பார்த்தால், மன நிம்மதி சாத்தியம்.
- ◆ எதை எப்படிப் பார்க்கிறீர்கள் என்பதே உங்கள் வாழ்க்கையைத் தீர்மானிக்கும். சிலவற்றை நெருங்கிப் பார்க்க வேண்டும், சிலவற்றை விலகியிருந்து பார்க்க வேண்டும்.
- ◆ ஒவ்வொருவரும் இந்த உலகத்தை வேறு வேறு கண்களால் பார்க்கிறார்கள். நம் பார்வை மட்டுமே சரியானது என்று நினைப்பதைவிட அபத்தம் வேறு இல்லை.
- ◆ எல்லாவற்றையும் சரியான கோணத்தில் பார்க்கக் கற்றுக்கொண்டால், மற்றவர்களுக்குப் பிரச்சனையாகத் தெரியும் ஒரு விஷயம்கூட நமக்கு வாய்ப்பாகத் தோன்றலாம்.
- ◆ உங்கள் பார்வையும் சிந்தனையும் மாறினால், உங்களுக்குக் கிடைக்கும் அனுபவங்களும் மாறும்.
- ◆ காட்சிகள் பல தெரிந்தாலும், நாம் பார்க்க விரும்புவதை மட்டுமே நம் கண்கள் பார்க்கும். நல்ல விஷயங்களையே பார்க்க விரும்புங்கள்.
- ◆ எல்லாவற்றிலும் வாய்ப்பு இருக்கிறது. எல்லோரது பார்வைக்கும் அது தெரிவது இல்லை.
- ◆ 'இது நமக்குச் சாத்தியமில்லை' என்ற எண்ணம் தோன்றும்போது பின்வாங்க வேண்டியதில்லை, அந்த எண்ணத்தை மாற்றினாலே போதும்.
- ◆ ஒரு பிரச்சனைக்கு உங்களால் தீர்வு காண முடியவில்லை என்றால், அது தீர்க்க முடியாத பிரச்சனை என்று அர்த்தமில்லை. பிரச்சனையை வேறு கோணத்தில் பார்க்க வேண்டும் என்று அர்த்தம்.
- ◆ எதிர்க்கருத்து வைத்திருப்பவர்களை எதிரிகளாகப்

பார்க்கத் தேவையில்லை. அவர்கள் தங்களுக்கு என்று ஒரு கருத்து வைத்துள்ளார்கள். அது உங்கள் கருத்துக்கு எதிராக இருக்கிறது, அவ்வளவுதான்.

- ◆ நமக்குத் தெரிந்த விஷயங்கள் சில உள்ளன, தெரியாத விஷயங்கள் சில உள்ளன. இரண்டுக்கும் இடைப்பட்ட தூரத்தில் நம் கற்பனைக்கான கதவு இருக்கிறது.
- ◆ உடலின் காயம் என்பது மட்டுமே உண்மையானது, மனக்காயம் என்பது நம் கற்பனையே! நம் பார்வையும் சிந்தனையும் மாறினால், மனக்காயம் ஆறிவிடும்.
- ◆ ரோஜா செடியில் முள் இருக்கிறது என்பது ஒரு பார்வை. முள் செடியில் அழகான ரோஜா பூக்கிறது என்பது இன்னொரு பார்வை. இரண்டாவது விதத்தில் எப்போதும் பாருங்கள்.
- ◆ கடல் முழுக்கத் தண்ணீர் இருந்தாலும், கப்பலுக்குள் தண்ணீர் வராமல் அது மூழ்காது. சுற்றிலும் எதிர்மறை எண்ணங்கள் இருந்தாலும், அது நமக்குள் வர அனுமதித்தால்தான் நாம் தவறான திசையில் போவோம்.
- ◆ குறுகிய மனம் இருந்தால், எதையும் பல கோணங்களில் பார்க்க முடியாது. மனதை விசாலமாக்குங்கள்.
- ◆ நீங்கள் பார்க்கும் எதையும் சரியான அளவில் மதிப்பிடுங்கள். பெரிய விஷயங்களைச் சிறிதாக எண்ணிப் புறக்கணிக்காதீர்கள். சின்ன விஷயங்களைப் பெரிதாகக் கற்பனை செய்து கவலையும் அடையாதீர்கள்.
- ◆ இந்த உலகம் துரோகம் செய்கிறது என்று நினைத்தால், அது துரோகமே செய்யும். உலகமே எனக்கு உதவுகிறது என்று நினைத்தால், அது உதவி செய்யும். எல்லாவற்றுக்கும் நம் மனமே காரணம்.
- ◆ வாழ்க்கை எப்போதும் மாறிவிடுவதில்லை. நம் பார்வையும் சிந்தனைகளுமே அதை மாற்றுகின்றன. ●



உங்களை மாற்றுவது எப்படி?

மனதைக் கட்டுப்படுத்துவது எப்படி என்று குரு ஒருவர் வகுப்பு எடுத்தார். “இருப்பதிலேயே கஷ்டமான விஷயம் மனதைக் கட்டுப்படுத்துவதுதான். ஏனெனில், எதைச் செய்யக்கூடாது என்று நினைக்கிறீர்களோ, அதைத்தான் மனம் செய்யச் சொல்லும். உதாரணமாக நீங்கள் ஒரு காரை ஓட்டுகிறீர்கள். வலது பக்கம் திருப்பினால், அது இடது பக்கம் போகிறது. இடது பக்கம் திருப்பினால் வலது பக்கம் போகிறது. பின்னாடி

போவதற்கு கியரை மாற்றினால், முன்னால் நகர்கிறது. என்ன செய்வீர்கள்?” என்று கேட்டார் குரு.

“மெக்கானிக் ஷாப்பில் விடுவேன்” என்றார் ஒருவர். “காரை விட்டு இறங்கிடுவேன்” என்றார் இன்னொருவர். “அந்த காரை வித்திடுவேன்” என்றார் மற்றொருவர். குரு அதையெல்லாம் மறுத்து, “பிரேக் போட்டு முதலில் காரை நிறுத்த வேண்டும்” என்றார். உடனே ஒருவர், “குருஜி, அந்த டப்பா கார் நாம எது செஞ்சாலும் தப்பாவே போகுது. அதுல பிரேக் மட்டும் ஒழுங்கா வேலை செய்யுமா? பிரேக் அடிச்சதும் நிக்கிறதுக்கு பதிலா வேகமா போயிட்டா என்ன செய்யறது?” என்று கேட்க, குரு பதில் சொல்லத் தெரியாமல் திகைத்துவிட்டார்.

இந்த கார் போலவே கட்டுப்பாடு இல்லாமல் சிலரது வாழ்க்கை போகலாம். அவர்கள் தங்கள் வாழ்வு குறித்த திருப்தியை இழந்திருக்கலாம். சரியான இலக்குகளை உருவாக்கிக்கொண்டு மாற்றி யோசித்தால் அவர்களால் வாழ்வில் முன்னேற முடியும். அதற்கு என்ன செய்யலாம்?

◆ உங்களிடம் இருக்கும் பிரச்சனைகள் என்னென்ன என்று அடையாளம் காண்பதே மாற்றத்தின் முதல் படிகம். உங்களிடம் இருக்கும் நல்ல பண்புகள் எவை எவை என்று பட்டியல் போடுங்கள். நெருங்கிய நண்பர்களும் உறவுகளும் உங்களை எது எதற்காகப் பாராட்டுகிறார்கள் என்று நினைத்துப் பாருங்கள். அவை தவிர மற்றவை மாற வேண்டும் என்பது உங்களுக்குப் புரிந்துவிடும்.

◆ உங்களின் நல்ல பண்புகள், உங்களிடம் இருக்கும் திறமைகள் என்று எவற்றை அடையாளம் கண்டீர்களோ, அவற்றைத் திரும்பத் திரும்ப நினைவுபடுத்திக் கொள்ளுங்கள். இவற்றை நான் மேம்படுத்திக்கொள்வேன். இவை என்னைச் சிறப்பாக உழைக்க வைக்கும். எந்தப் பிரச்சனைக்கும் தீர்வு காணும் வல்லமை கொடுக்கும்’ என்றெல்லாம் உங்களுக்குள் உறுதி சொல்லுங்கள்.

◆ உங்கள் வாழ்க்கையில் நீங்கள் அடைய விரும்பும் மாற்றம் எதுவோ, அதைக் கற்பனை செய்யுங்கள். உங்கள் மனக்கண்களில் தோன்றும் காட்சியே பிற்காலத்தில் நிஜமாக மாறும் வல்லமை கொண்டது.

◆ புதிதாகச் சில முயற்சிகளைச் செய்யும்போது, அதுவரை சீராகச் சென்றுகொண்டிருந்த வாழ்வில் சில மாற்றங்கள், திருப்பங்கள் வரக்கூடும். முன்னேற்றங்களையும் பார்க்கலாம். சில பின்னடைவுகளும் நேரலாம். உங்களையும் நொந்து கொள்ளாமல், அடுத்தவர்களையும் குற்றம் சொல்லாமல், தெளிவாகச் சிந்தித்தால் வாழ்வு மேம்படும்.

◆ எல்லோருக்கும் வெற்றிக்கான பாதை தேசிய நெடுஞ்சாலை போலச் சீராகவும் ஒரே நேர்க்கோடாகவும் இருப்பதில்லை. கரடுமுரடான மலைப்பாதையாகவும் அது இருக்கலாம். தடுமாறி விழவும் நேரிடலாம். உடனே எழுந்து, எதனால் விழுந்தோம், எங்கு விழுந்தோம் என்று

சிந்திப்பது நல்லது. அந்தப் பாடங்கள் எதிர்காலத்துக்கு உதவும்.

◆ மாற்றம் ஒரே இரவில் நிகழ்ந்துவிடாது. மதிப்பான ஒரு மாற்றத்தை அடைவதற்குச் சில காலம் காத்திருக்கத்தான் வேண்டும். நாம் திட்டமிட்டபடி எதுவும் நடக்கவில்லை என வருந்த வேண்டாம். ஒவ்வொரு நாளிலும் நமக்குள் சின்னச் சின்ன மாற்றங்கள் நடந்துகொண்டுதான் இருக்கும். ஒரு மரம் வளர்வதைப் போல அது நிதானமாக நடப்பதால் நம் கவனத்தில் பதிவதில்லை.

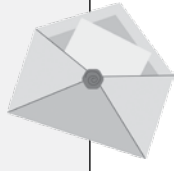
◆ ஸ்மார்ட்டான இலக்குகளை உங்களுக்கு உருவாக்கிக் கொள்ளுங்கள். துல்லியமான, அர்த்தமுள்ள, அடையக்கூடிய, முன்னேற்றத்தை அளவிடக்கூடிய, குறித்த நேரத்தில் எட்டிவிடக்கூடிய இலக்காக அது இருக்க வேண்டும். இலக்கு எதுவாக இருந்தாலும், அதை விரிவாக அலசிப் பார்த்து உருவாக்க வேண்டும். அதை அடைவதற்கான பாதை உங்களுக்குத் தெரிய வேண்டும். உங்கள் திறனுக்குப் பொருத்தமானதாக அது இருக்க வேண்டும்.

◆ உங்களின் இலக்கு எதுவோ அது உங்கள் வாழ்வை மேம்படுத்த வேண்டும். உங்களுக்கு அடையாளம் தருவதாகவும் இருக்க வேண்டும். அதை எத்தனை மாதங்களில் அல்லது ஆண்டுகளில் அடைய முடியும் என்பதையும் திட்டமிட வேண்டும்.

◆ உங்கள் இலக்கைச் சிறு சிறு பகுதிகளாகப் பிரித்துக்கொண்டு செயலில் இறங்க வேண்டும். ஒரு பாடத்தைப் படித்து முடிப்பது, அலுவலகத்தில் ஒரு வேலையை முடிப்பது, வியாபாரத்தில் ஒரு குறிப்பிட்ட அளவுக்கு விற்பனையை உயர்த்துவது என்று எதுவாக



வாசகர் கடிதம்



கடந்த மாத வெண்மை 'வாழ்க்கைக்கல்வி' சிறப்பிதழ் அருமை. ராம்ராஜ் நிறுவனர் திரு.கே.ஆர்.நாகராஜன் தனது கடிதத்தில், 'அறிதல் என்பது கல்வி என்றால், தன்னை அறிதல் வாழ்க்கைக் கல்வி என்று புரிந்துகொள்ளலாம்' என்று குறிப்பிட்டிருந்தது சத்தியமான வார்த்தைகள்.

- சீனிவாச ராவ், சென்னை-89.

'கல்வியாக நம்மை வந்தடையும் எதையும் வாழ்க்கையில் எப்படிப் பயன்படுத்துகிறோம் என்பது முக்கியம்' என்பதை உணர்த்திய வெண்மை 'வாழ்க்கைக் கல்வி' சிறப்பிதழ் பயனுள்ள தொகுப்பு.

- இரா.சாரமுதி, திருச்சி-2.

வெண்மை 'வாழ்க்கைக் கல்வி' சிறப்பிதழின் ஒவ்வொரு பக்கமும் படித்துப் பாதுகாக்க வேண்டிய வாழ்நாள் பொக்கிஷம்.

- கே.சண்முகசுந்தரம், ஈரோடு.

குழந்தைகள் முதல் வாழ்க்கைத்துணை வரை எல்லோருக்குமான வாழ்க்கைப்பாடங்களைக் கற்றுக் கொடுத்த வகுப்பறையாக, கடந்த மாத 'வெண்மை' இதழ் இனித்தது.

- பி.சகாயராஜ், தூத்துக்குடி.

இருந்தாலும், அதைக் கொஞ்சம் கொஞ்சமாகப் பிரித்துச் செய்யலாம். ஒவ்வொரு கட்டத்தையும் எட்டும்போது, உங்களை நீங்களே பாராட்டிக்கொள்ள வேண்டும்.

◆ உங்கள் இயல்பான சூழலை விட்டு வெளியில் வந்து புதிதாக ஒன்றைச் செய்யும்போது சில பிரச்சனைகள் வரலாம். அவை உங்களுக்கு எரிச்சலையும் கோபத்தையும் ஏற்படுத்தலாம். உணர்வுகளைக் கட்டுப்படுத்திக்கொண்டு உற்சாகமாக உழைக்க வேண்டும்.

◆ உங்களை ஊக்கப்படுத்த நண்பர்கள், ஆலோசகர்கள், வழிகாட்டிகள், புத்தகங்கள் என்று யாரையோ, எதையோ பற்றிக்கொள்ளுங்கள். நீங்கள் தளர்ந்து போகாதபடி பார்த்துக்கொள்ள இந்த ஊக்கம் உதவும். நினைவிருக்கட்டும், உங்களுக்குள் ஏற்படும் இந்த மாற்றம் உங்களை வாழ்நாள் முழுக்க உயர்வாக வைத்திருக்கும்.



வித்தியாசமாக முடிவெடுங்கள்!

ஒரு மன்னன் தன் நாட்டு மக்களுக்கு வித்தியாசமான ஓர் அறிவிப்பு கொடுத்தான். “உங்களில் ஏழைகள் எவரோ, அவர்கள் எல்லோரும் அரண்மனைக்கு நாளை காலை வாருங்கள். ஒரு குறிப்பிட்ட நேரத்தில் அரண்மனைக் கதவு திறக்கப்படும். அப்போது உள்ளே நுழைந்து நீங்கள் எதைத் தொடுகிறீர்களோ, அது உங்களுக்குச் சொந்தம்” என்றான்.

மறுநாள் அரண்மனை வாசலில் பெரும் கூட்டம் திரண்டிருந்தது. அரண்மனைக் கதவைத் திறந்ததும் எல்லோரும் வேக வேகமாக உள்ளே நுழைந்தனர். நகைகள், அலங்காரப் பொருட்கள், உணவுகள், போர்க்கருவிகள், விலையுயர்ந்த கலைப்பொருட்கள் என்று ஆளாளுக்கு ஒவ்வொன்றைத் தொட்டனர். புத்திசாலி இளைஞன் ஒருவன் நேராக வந்து மன்னனைத் தொட்டான். அவ்வளவுதான், மன்னனும் நாடும் அவனுக்குச் சொந்தமாகிவிட்டன.

அவன் உடனடியாக அரசுவையைக் கூட்டச் சொல்லி நிறைய உத்தரவுகள் போட்டான். வரிகளைக் குறைத்தான், வீண் செலவுகளைக் குறைத்தான், நிலங்களைச் சீரமைத்து ஏழைகளுக்கு வழங்கச் சொன்னான். கல்வி, மருத்துவம் என ஏழைகளுக்கு அடிப்படைத் தேவைகளைப் பூர்த்தி செய்யச் சட்டம் உருவாக்கினான். பிறகு நாட்டை மீண்டும் மன்னனிடமே கொடுத்தான். அவனது புத்திசாலித்தனத்தை ரசித்த

மன்னன், அவனை அமைச்சராக்கித் தன் அருகிலேயே வைத்துக்கொண்டான்.

இப்படி வித்தியாசமாக யோசித்துப் புதுமையான முடிவுகளை எடுப்பது, நிச்சய வெற்றிக்கான முதன்மை வழி. அதைச் செய்வது எப்படி?

✧ ஒரு செயலில் எதிர்பார்த்த பலன்களோ, லாபமோ, நல்ல விளைவுகளோ கிடைக்காவிட்டால் உடனடியாக நாம் செய்யும் செயலைப் பற்றி அலச வேண்டும். அதைச் சரியாகத்தான் செய்கிறோமா, நம் திறமைக்குப் பொருத்தமான செயலா அது, நல்ல பலன்களைத் தரக்கூடிய வேலைதானா அது என்றெல்லாம் யோசிக்க வேண்டும்.

✧ ஒரு செயல் அல்லது வேலையை ஒவ்வொருவரும் வெவ்வேறு விதமாகப் பார்ப்பார்கள். எல்லாக் கருத்துகளும் நமக்கு வேண்டும். ஏழை – பணக்காரர், படித்தவர் – படிக்காதவர் என்று சமூகத்தின் எல்லா மட்டங்களிலும் இருப்பவர்களிடம் பேசிப் பாருங்கள். எல்லோரையும் கவரும் ஒரு விஷயமே ஜெயிக்கும். அப்படிப்பட்ட செயல், வேலை, தொழில் அல்லது வியாபாரத்தைச் செய்வது சிறந்த பலன்களைத் தரும்.

✧ நமக்குள் இயல்பாகச் சில விருப்பு, வெறுப்புகள் இருக்கும். ஒரு செயலை ஏன் விரும்புகிறோம், இன்னொரு

செயலை ஏன் வெறுக்கிறோம் என்று காரணங்களை யோசித்துப் பாருங்கள். அவற்றில் எதையேனும் மாற்றிக்கொள்ள வேண்டிய தேவை உள்ளதா என்பதைப் பாருங்கள். உங்களுக்குள் இருக்கும் கேள்விகளுக்கும் விடை தேடுங்கள்.

❖ நீங்கள் செய்யும் எல்லாவற்றையும் கண்மூடித்தனமாக ஆதரிப்பவர்கள் மட்டுமே உங்கள் நலம்விரும்பிகள் இல்லை. உண்மையான அக்கறை உள்ளவர்கள்தான் உங்கள் தவறுகளை எதிர்ப்பார்கள். உங்களைச் சுற்றியிருப்பவர்களின் எதிர்க்கருத்துகளுக்கு முக்கியத்துவம் கொடுங்கள். அவர்கள்தான் உங்கள் செயல்களில் இருக்கும் பிரச்சனைகளை முன்கூட்டியே காண்பவர்கள். அவர்கள் சொல்லும் எல்லா விஷயங்களுக்கும் உங்களிடம் பதில் இருந்தால், உங்கள் செயல் ஜெயிக்கும்.

❖ நிறைய பேர் இரண்டு தவறுகளைச் செய்கிறார்கள். ஒன்று, தொலைநோக்குப் பார்வை இல்லாமல் குறுகிய கால ஆதாயங்களை மட்டுமே தேடுவது. இன்னொன்று, தங்கள் திறமைக்குச் சவால் விடும் பணிகளைச் செய்யாமல் மிகவும் சாதாரணமான பணிகளைச் செய்துகொண்டிருப்பது. இந்த இரண்டுமே வளர்ச்சிக்கு உதவாது. நேர்த்தியான பாதை சிறந்த வாகன ஓட்டியை உருவாக்குவதில்லை. கடினமான பாதைகளைத் தேர்வு செய்து முன்னேறுங்கள்.

❖ 'நான் என் கண்ணெதிரே தெரியும் சிறந்த வாய்ப்புகள் எதையேனும் தவற விடுகிறேனா? என் எதிர்காலத்துக்குப் பயனுள்ள வேலைகளைத்தான் இப்போது நான் செய்துகொண்டிருக்கிறேனா? நான் சந்திக்கும் சவால்களுக்கு என்னிடம் தீர்வுகள் உள்ளனவா?' என்றெல்லாம் ஒவ்வொரு தருணத்திலும்

உங்களுக்குள் கேட்டுக்கொள்ளுங்கள். திருப்தியான பதில் உங்களுக்குக் கிடைக்க வேண்டும்.

❖ அவசரமாக எடுக்கும் சில முடிவுகள் தவறான விளைவுகளைத் தரலாம். அதில் ஆபத்துகளும் இருக்கலாம். மிக முக்கியமான முடிவுகளை எப்போதும் போதுமான நேரம் எடுத்துக்கொண்டு, நன்கு யோசித்து எடுங்கள். அதன்பின் நம்பிக்கையுடன் செயலில் இறங்குங்கள்.

❖ எந்த ஒரு செயலைச் செய்யும்போதும், ஒரு மூன்றாவது மனிதர் போல விலகி நின்று அதைக் கவனியுங்கள். அப்போதுதான் அதில் நீங்கள் செய்யும் தவறுகள் கண்ணுக்குத் தெரியும். எந்தத் திசையில் போக வேண்டும் என்பதும் புரியும். விருப்பு, வெறுப்புகளைத் தாண்டி நடுநிலையுடன் முடிவுகள் எடுக்க முடியும்.

❖ வேலை, தொழில், வியாபாரம், வாழ்க்கை என்று எதிலும் நீங்கள் எடுக்கும் ஒவ்வொரு முடிவும் 'இதை இப்படிச் செய்தால் இதன் விளைவு இப்படி இருக்கும்' என்பது போன்ற யூகங்கள் அடிப்படையில் எடுக்கப்படுவதே! எப்படிப்பட்ட சரியான யூகங்களைச் செய்கிறோம் என்பதே நமக்கு புதிய வாய்ப்புகளை உருவாக்கித் தரும். தவறான யூகங்கள் எப்போதும் ஆபத்தில் கொண்டு போய்விடும். சரியான யூகங்கள் மற்றும் கணிப்புகளைத்தான் செய்கிறோமா என்பதை ஒவ்வொரு தருணத்திலும் உறுதி செய்துகொள்ளவும்.

❖ நீங்கள் சந்திக்கும் ஒவ்வொருவரும் உங்களுக்கு எதையேனும் கற்றுத் தருவார்கள். ஒவ்வொருவர் சொல்லும் கருத்தும் ஏதோ ஒரு வகையில் உங்களுக்கு உதவும். எல்லாவற்றுக்கும் காது கொடுங்கள். முக்கியமானவற்றை மட்டும் மனதுக்குள் கொண்டு செல்லுங்கள். ●

வெண்மை

சந்தா...

மகளிர் தின சிறப்புச் சலுகை!



மார்ச் 8-ம் தேதி கொண்டாடப்படும் சர்வதேச மகளிர் தினத்தை முன்னிட்டு வெண்மை மாத இதழுக்கான சந்தா தொகையில் இந்த ஆண்டு முழுக்க சந்தா செலுத்தும் பெண்களுக்குச் சிறப்புச் சலுகை வழங்கப்படுகிறது.

ஓர் ஆண்டு சந்தா: ரூ. ~~280/-~~
மகளிர் சலுகை சந்தா: ரூ. 150/-

இரண்டு ஆண்டுகள் சந்தா: ரூ. ~~380/-~~
மகளிர் சலுகை சந்தா: ரூ. 300/-

இச்சலுகையை முழுமையாகப் பயன்படுத்தி மகளிர் தங்களையும் தங்கள் இல்லத்தையும் சுற்றத்தையும் இன்னும் சிறப்பாகப் பேணி நலம் பெற வேண்டுகிறோம். (சந்தா செலுத்தும் வழிமுறைகளுக்கு 23-ம் பக்கத்தைப் பார்க்கவும்.)



மாறாத பயிற்சி!

நீண்ட காலம் ஒரே வேலையைச் செய்பவர்களுக்கு அந்த வேலையில் ஒருவிதமான சலிப்பு ஏற்படும். ஈடுபாடு இல்லாமலே வேலை செய்வார்கள். இந்த மன அயர்ச்சியிலிருந்து விடுபட்டு உற்சாகமாக உழைப்பதற்குத் தொடர் பயிற்சி வேண்டும். அதுவே சாதாரண மனிதர்களைச் சாதனையாளர் ஆக்குகிறது. இல்லாமல், புதிதாக விளையாட அப்படிப்பட்ட ஒருவர், சச்சின் டெண்டுல்கர். 24 ஆண்டுகளாகச் சலிப்பே இல்லாமல், புதிதாக விளையாட வரும் இளம் வீரர்போல மைதானத்தில் நுழைந்தவர் அவர். ஓய்வெறும்நாள் வரை பயிற்சியைத் தவறவிட்டதில்லை. காயங்களால் அவதிப்பட்டாலும், மீண்டு வந்து பயிற்சி செய்தார். தன் ஆட்டத்தினை இடையில் இழுத்து போல இருந்த சூழலிலும் பயிற்சியால் மீண்டார். முன்மைவிடச் சிறப்பாக ஆடினார். பயிற்சியும் கற்றலுமே ஒருவரை மேம்படுத்தும்.



வேட்டைப் பார்வை!

ஒரு தந்தையும் மகனும் அமர்ந்து நேஷனல் ஜியாக்ரபிக் சேனலில் ஆவணப்படம் பார்த்துக்கொண்டிருந்தார்கள். ஒரு பெண் சிங்கம் தனது நான்கு குட்டிகளுடன் படுத்திருக்கிறது. குட்டிகள் அனைத்தும் தாயின்மீது ஏறி இறங்கிக் கத்திக்கொண்டிருக்கின்றன. பார்த்தால், அவை பசியில் தவிப்பது போலத் தோன்றுகிறது. தாய் சிங்கம் எழுந்து நின்று சுற்றிலும் பார்த்து. தூரத்தில் கொழுத்த மான் ஒன்று புல் மேய்ந்து கொண்டிருப்பது தெரிகிறது. ஒரே பாய்ச்சலில் அதை வீழ்த்த சிங்கம் தாவியபோது மான் ஆபத்தை உணர்ந்து ஓடுகிறது. சிங்கத்தால் அதைத் துரத்திப் பிடிக்க முடியவில்லை.

“பாவம்பா அந்தச் சிங்கம். மாணை விட்டுடுச்சு. இப்போ அது குட்டிகளுக்கு என்ன கொடுக்கும்?” என்றான் மகன். தந்தை சிரித்தார். பிறகு, “இதையே அந்த மானுடைய கோணத்தில் பார். அது ஒரு பெண் மானாக இருந்து, அதுக்கும் குட்டிகள் இருக்கற மாதிரி காட்டியிருந்தா நீ என்ன செய்திருப்பாய்? மான் தப்பிச்சதும் கைத்தட்டி இருப்பாய்தானே?” என்று கேட்டார்.

“ஆமாம் அப்பா, நாம் எதை எங்கிருந்து பார்க்கிறோம் என்பதை வைத்தே முடிவுகளை எடுக்கிறோம்” என்றான் மகன். ரஷ்யா – உக்ரைன் போரை ரஷ்ய மக்கள் ஒருவிதமாகவும், உக்ரைன் மக்கள் வேறுவிதமாகவும் பார்ப்பார்கள். ஒரு மரணம் ஒரு தரப்பில் இழப்பாகவும், இன்னொரு தரப்பில் வெற்றியாகவும் பார்க்கப்படும். இரண்டு தரப்பின் பார்வையையும் உணரும் பக்குவம் பெற வேண்டும்.

உணர்வும் பார்வையும்!

இரண்டு பேர் காபி குடித்தார்கள். இருவருக்கும் ஒரே நேரத்தில் காபி போட்டு இரண்டு தனித்தனி டம்ளர்களில் ஊற்றித் தந்தார் கடைக்காரர். முதல் நபர் எதுவும் சாப்பிடாமல் நேராக காபி குடிக்க வந்தார். அவருக்குச் சரியான சர்க்கரை அளவுடன் இருந்தது காபி. அதனால் ருசித்துக் குடிக்க ஆரம்பித்தார்.



மூன்று மனிதர்கள்!

❖ என்ன பேச வேண்டும் என்பதை அறிந்தவர் புத்திசாலி. எப்படிப் பேச வேண்டும் என்பதை அறிந்தவர் அதிபுத்திசாலி. எப்போது பேச வேண்டும் என்பதை அறிந்தவரே அறிவுஜீவி.

❖ புத்திசாலிக்கு ஒரு பிரச்சனையின் தீர்வு தெரியும். அதிபுத்திசாலி அந்தப் பிரச்சனையைத் தீர்த்துவிடுவார். அறிவுஜீவியோ, அந்தப் பிரச்சனை வராதபடி சாமர்த்தியமாகத் தவிர்த்துவிடுவார்.

❖ தனக்கு என்னவெல்லாம் தெரியும் என்பதைப் புத்திசாலி அறிவார். தனக்குத் தெரிந்த விஷயங்களை எப்படிப் பயன்படுத்தலாம் என அதிபுத்திசாலி அறிவார். அறிவுஜீவியோ, தனக்கு எதெல்லாம் தெரியாது என்பதை உணர்ந்து, அவற்றைக் கற்க ஆர்வம் காட்டுவார்.

மாற்றி யோசித்து ஜெயித்தவர்!

சிப்ஸ், பிரெஞ்சு ஃப்ரை முதல் பெரியல் வரை இன்று உருளைக்கிழங்கு உலகம் முழுவதும் விரும்பப்படும் உணவு. இப்படி ஓர் அந்தஸ்தை உருளைக்கிழங்கிற்கு வாங்கிக் கொடுத்தவர் அந்துவான் அகஸ்டின் பர்மென்ஷியே என்ற பிரெஞ்சு மருந்தாளுநர். சுமார் 300 ஆண்டுகளுக்கு முன்பு வாழ்ந்தவர் பர்மென்ஷியே. அவர் காலத்தில் உருளைக்கிழங்கு பெரும்பாலான நாடுகளில் பன்றிகளுக்கும் இதர கால்நடைகளுக்கும் தரப்படும் உணவாக இருந்தது.

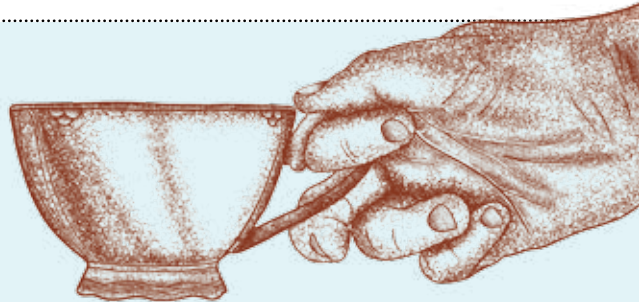
பிரான்ஸின் மருத்துவ அதிகாரியாக இருந்த பர்மென்ஷியே, ஒரு போரில் பிரஷ்யா என்ற நாட்டு ராணுவத்தால் கைது செய்யப்பட்டு சிறையில் அடைக்கப்பட்டார். அங்கு அவருக்கு உருளைக்கிழங்கைச் சாப்பிடக் கொடுத்தனர். பன்றியின் உணவைக் கொடுத்து அவரை அவமானப்படுத்துவதே சிறை அதிகாரிகளின் திட்டம். பசியில் வேறு வழியின்றிச் சாப்பிட்டவர், அதன் ஊட்டச்சத்தையும் ருசியையும் உணர்ந்தார். விடுதலையானதும் உருளைக்கிழங்கை ஆராய்ச்சி செய்தார். ஏழைகளுக்கு மலிவு விலையில் ஊட்டச்சத்தான உணவாக அது இருக்கும் என்பதை உணர்ந்தார். ஆனால், அவர் சொன்னதை யாரும் கேட்கவில்லை.

எனவே அவர் ஒரு தந்திரம் செய்தார். தனது பெரிய பண்ணையில் உருளைக்கிழங்கு பயிரிட்டார். அதை யாரும் திருடிச் செல்லாமல் இருப்பதற்காக, பண்ணைக்கு ராணுவ வீரர்களைக் காவல் இருக்க வைத்தார். அது மதிப்பான பொருள் என்ற எண்ணத்தை இது உருவாக்கியது. இரவு நேரத்தில் ராணுவக் காவல் இருக்காது. அப்போது மக்கள் உள்ளே புகுந்து உருளைக்கிழங்கைத் திருடினர். அதை சமைத்துச் சாப்பிட்டபோது ருசியாக இருப்பதை உணர்ந்தனர். சீக்கிரம் ஐரோப்பா முழுக்கவே உருளைக்கிழங்கு விரும்பப்படும் உணவாக மாறியது. லட்சக்கணக்கான மக்களுக்குக் குறைந்த விலையில், ஊட்டம் மிகுந்த உணவு கிடைத்தது. 'ரிவர்ஸ் சைக்காலஜி' என்ற டெக்னிக் மூலம் அதன் மதிப்பை உயர்த்திச் சாதித்தவர் பர்மென்ஷியே.



இரண்டாவது நபர் இனிப்பு சாப்பிட்டுவிட்டு வந்திருந்தார். நாவில் ஒட்டியிருந்த இனிப்பின் சுவையால் அவருக்கு காபி கசந்தது. "சர்க்கரை போடலையா?" என்று கடைக்காரரிடம் கேட்டார்.

நாம் என்ன உணர்வில் இருக்கிறோமோ, அது நமது சிந்தனையிலும் பேச்சிலும் பார்வையிலும் வெளிப்படும். கோபம், மகிழ்ச்சி, எரிச்சல், உற்சாகம் என்று எதுவும் நம் செயலையும் யோசனையையும் மாற்றிவிடாமல் பார்த்துக்கொள்ள வேண்டும்.





வாழ்க்கையை மாற்ற வாழ்நங்கள்!

- ❖ வெறுமனே பணத்தின் மதிப்பை மட்டும் சொல்லிக்கொடுத்து குழந்தைகளை வளர்க்காதீர்கள். மகிழ்ச்சியாக இருக்கவும் கற்றுக்கொடுங்கள்.
- ❖ உணவை மருந்து போலக் கருதி ஆரோக்கியமாகவும் அளவாகவும் சாப்பிடுங்கள். இல்லாவிட்டால், பிற்காலத்தில் மருந்தையே உணவு போலச் சாப்பிட வேண்டி வரும்.
- ❖ மனிதர்களாக வாழ்வதற்கும், மனிதாபிமானத்தோடு வாழ்வதற்கும் நிறைய வித்தியாசங்கள் உண்டு. வெகுசிலரே இதைப் புரிந்துகொள்வார்கள்.
- ❖ பிறக்கும் போது நீங்கள் எல்லோராலும் நேசிக்கப்படுவீர்கள். இறக்கும் போதும் அதேபோல நேசிக்கப்பட வேண்டும். அதற்கான வாழ்க்கையைத்தான் இடையில் நீங்கள் வாழ வேண்டும்.
- ❖ உலகின் மிகச்சிறந்த ஆறு மருத்துவர்கள்... சூரிய ஒளி, ஓய்வு, உடற்பயிற்சி, அளவான உணவு, தன்னம்பிக்கை மற்றும் நண்பர்கள். வாழ்வின் எல்லாக் கட்டங்களிலும் இதை மறக்காதீர்கள்.
- ❖ ஒவ்வொரு புதிய நாளும், உங்கள் வாழ்க்கைப் பாதையை இனிதாக மாற்றிக்கொள்வதற்குக் கிடைக்கும் புதுப்புது வாய்ப்புகளே!
- ❖ ஒரு மரத்திலிருந்து ஒரு லட்சம் தீக்குச்சிகளைச் செய்யலாம். தவறாகப் பயன்படுத்தப்பட்டால், ஒரு தீக்குச்சியே ஒரு லட்சம் மரங்களை எரித்துவிடும். காலமும் சூழலும் எதையும் மாற்றிவிடும். நல்லவர்களாக இருப்பதும், நல்லவற்றையே செய்வதுமே நலம் தரும்.
- ❖ நீங்கள் மன அழுத்தத்தோடு இருந்தால், கடந்த காலத்தை நினைத்துக்கொண்டு வாழ்கிறீர்கள் என அர்த்தம். புற்றறத்தோடு இருந்தால், எதிர்காலத்தை நினைத்துக்கொண்டு வாழ்கிறீர்கள் என அர்த்தம். இந்தக் கணத்தில் வாழ்ந்தால், மன அமைதி நிச்சயம்.
- ❖ நீங்கள் சந்திக்கும் எவர் மீதும் கனிவாக இருங்கள். ஏனெனில், இங்கு ஒவ்வொருவரும்

- தங்கள் வாழ்க்கையோடு கடுமையான யுத்தம் புரிந்துகொண்டிருக்கிறார்கள்.
- ❖ நீங்கள் இன்று செய்த செயல்களைவிட, செய்யாத செயல்களை நினைத்தே பிற்காலத்தில் வருந்தக்கூடும். தயக்கம் தகர்த்து, நினைத்ததைச் செய்யுங்கள்.
- ❖ இரவின் இருள், இந்த உலகத்தையே மறைக்கச் செய்துவிடுகிறது. ஆனால், மாபெரும் பிரபஞ்சத்தையே உங்களுக்குத் திறந்து காட்டுகிறது.
- ❖ மாண்கள் என்ன நினைக்குமோ என்று கவலைப்பட்டு, புலிகள் ஒருநாளும் தூக்கம் தொலைப்பதில்லை. அடுத்தவரின் கருத்துகளுக்கு ஏற்றபடி உங்களை வளைக்க நினைக்காதீர்கள்.
- ❖ எல்லாவற்றிலும் கச்சிதம் தேடாதீர்கள். ஒரு கட்டத்துக்கு மேல் உங்கள் நேரம்தான் வீணாகும்.
- ❖ ஒருவரைப் பற்றி இன்னொருவரிடம் பேசுவதை விட்டுவிட்டு, ஒவ்வொருவரும் அடுத்தவர்களுடன் பேசினால், ஏராளமான பிரச்சனைகள் தீர்ந்துவிடும்.
- ❖ உங்களைவிட்டு யாராவது விலகிச் சென்றால், போக விடுங்கள். விலகிச் செல்வதால், அவர்கள் கெட்டவர்கள் அல்ல. உங்கள் கதையில் அவர்களுடைய பாத்திரத்தின் வேலை முடிந்துவிட்டதாகவே அர்த்தம்.
- ❖ கோபத்துக்கு 'ஸ்டாப்' சுவிட்சும், தவறுகளுக்கு 'ரீவைண்ட்' சுவிட்சும், கடினமான தருணங்களுக்கு 'ஃபார்வர்டு' சுவிட்சும் இருந்தால், இந்த வாழ்க்கை இனிமையாக இருக்கும்.
- ❖ பிரச்சனைகளைத் தவிர்ப்பதைவிட, வரவேற்றுவிடுங்கள். ஒன்று, அவற்றை எப்படித் தீர்ப்பது என்பதைத் தெரிந்துகொள்ள முடியும். இரண்டு, எதிர்காலத்தில் அவற்றை அடையாளம் கண்டு தவிர்ப்பதற்குக் கற்றுக்கொள்ள முடியும்.
- ❖ கொதிக்கும் தண்ணீரில் உங்கள் முகத்தின் பிரதிபலிப்பைப் பார்க்க முடியாது. அதேபோல, கோபத்தில் இருக்கும்போது உண்மை தெரியாது. கொதிப்பு அடங்கி, எதையும் யோசித்து முடிவெடுங்கள். ●

Inners for Winners



VESTS

FEEL LIKE
A CHAMPION
INSIDE!

Shreyas Iyer
Shreyas Iyer - Cricketer

SUKRA
SUPER FINE COTTON VESTS

RISE-UP
Premium Banians

ROMEX
BANIAN | BRIEF | TRUNKS

COMPACT
PREMIUM COTTON RIB VESTS

Breeze
Eye Let Vests

WinStripe
STRIPED BANIAN

ARCHERY
Gym Vest

ACOSTE
BANIAN | BRIEF | TRUNKS

suriya
RICH COTTON BRIEF

udaya
RICH COTTON BRIEF

minar
FINE COTTON BRIEF

merc
MERCERISED BRIEF

target
FINE TRUNKS

softex
FINE TRUNKS

imaxs
RIB TRUNKS

ARROW
RIB TRUNKS

VINTRACK
FINE TRUNKS


lagnaa[®]
PURE SILK DHOTIS • SHIRTS

ஐஸ்வர்யம் தெய்வீகம் மங்களம்
இவை மூன்றின் சங்கமம்

 **RAMRAJ**[®]

பட்டு வேட்டிகள் • சரட்டுகள்

Purity & Positivity